



ESTRATEGIAS FRENTE A LA DESPOBLACIÓN DESDE LO LOCAL. ANÁLISIS Y RESULTADOS.

Universidad de Zaragoza

Autor: Bogdan Radu Marhelka
Director: Luis Antonio Sáez Pérez
Titulación: Grado de Economía

Resumen

En el presente documento se pretende analizar tres proyectos de repoblación de ámbito local y nacional, aunque el análisis se concentra sobre la Comunidad Autónoma de Aragón. Dos son iniciativas municipales en Castelnou y Aguaviva, pequeñas poblaciones, y el tercero, Abraza la tierra, una colaboración entre Grupos de Acción Local dentro de sus estrategias de desarrollo local y comarcal en el marco de los programas europeos LEADER. En el estudio se aprovechan conceptos y marcos teóricos de áreas de conocimiento como la economía, demografía y sociología, análisis histórico y en la metodología se aplican herramientas cualitativas como entrevistas a agentes relevantes de las políticas aplicadas y un análisis cuantitativo econométrico sobre los pobladores potenciales. Se concluye la importancia de las expectativas, el conocimiento previo del territorio y la disponibilidad previa de trabajo y estabilidad financiera como variables clave que marcan el éxito o el fracaso de cada plan. En el caso de las iniciativas de los ayuntamientos, experimentaron los riesgos de basar toda la estrategia en una única herramienta de atracción de nuevos pobladores.

PALABRAS CLAVE: *despoblación, motivación, migración, análisis, grupos de acción local*

Abstract

In the present document it is intended to analyze three repopulation projects that are national and local, although the analysis is centered in the Spanish region called Aragón. Two of the, the ones in Castelnou and Aguaviva, are municipal initiatives. The third one, called "Abraza la Tierra" is a collaboration between social action groups (Grupos de Acción Local, GAL) founded inside local development strategies in the field of the European program LEADER. In this study, concepts and theoretical framework from areas such as economy, demography and sociology are applied. In the methodology qualitative tools, such as interviews with relevant agents who are critical for the projects, and quantitative tools, such as an econometric analysis on potential settlers, are applied. The importance of expectations, the prior knowledge of the territory, the previous existence of work and financial stability is concluded to be the variables that mark the success and failure of the projects. In the case of municipal initiatives, they based all the strategy on only one tool to attract new settlers.

KEYWORDS: *depopulation, motivation, migration, analysis, local action groups*

Tabla de contenido

1.	Introducción	3
2.	Visión general de las teorías	3
2.1.	Teoría del desarrollo endógeno	4
2.1.1.	Desarrollo endógeno participativo.....	4
2.1.2.	Desarrollo endógeno humano	4
2.1.3.	Desarrollo endógeno evolutivo.....	5
2.1.4.	Desarrollo endógeno estratégico.....	5
2.2.	Modelo neoclásico: Análisis coste-beneficio	5
2.3.	“Push” and “Pull” de Ravenstein.....	6
2.4.	La cultura migratoria	7
2.5.	Teoría de redes migratorias	8
3.	Análisis cualitativo: tres ejemplos diferentes de una misma situación	9
3.1.	Apartado geográfico: situación de cada una de las 3 zonas	9
3.1.1.	Aguaviva	9
3.1.2.	Castelnou.....	9
3.1.3.	Comarcas y municipios de Abraza la Tierra.....	10
3.2.	Aguaviva	10
3.2.1.	Situación	10
3.2.2.	Estrategias de llamada y acogida	11
3.3.	Castelnou, Teruel	11
3.3.1.	Situación	11
3.3.2.	Actuación de Castelnou.....	11
3.4.	Abraza la tierra	12
3.4.1.	Breve inciso: Grupos de Acción local	12
3.4.2.	¿Qué es Abraza la Tierra?.....	13
3.4.3.	Abraza la Tierra: creación, organización y modelo de trabajo.....	15

4.	Análisis inferencial de la población potencial de Somontano de Barbastro.....	17
4.1.	Introducción y objetivos del estudio.....	17
4.2.	Obtención de información y muestra	18
4.3.	Variables.....	18
4.4.	Análisis.....	19
4.4.1.	Variables no significativas	20
4.4.2.	Variables significativas	21
4.4.3.	Efectos marginales y observaciones correctamente predichas	22
4.5.	Modelo adicional.....	23
5.	Resultados	23
5.1.	Resultados ejemplo Aguaviva, Castelnou y Comparación Conjunta.....	23
5.1.1.	Aguaviva	24
5.1.2.	Castelnou.....	25
5.1.3.	Análisis conjunto	26
5.2.	Resultados de Abraza la Tierra.....	28
5.2.1.	Problemas detectados.....	29
5.3.	Resultado análisis cuantitativo.....	30
6.	Conclusiones	31
	Referencias.....	34
	Anexo 2.....	36
	Anexo 3.....	37
	Anexo 4.....	37
	Anexo 5.....	39

1. Introducción

La despoblación es un problema que lleva azotando a los pueblos de Aragón desde hace ya varias décadas, lo que ha llevado a que, a lo largo del tiempo, hayan existido varios planteamientos para luchar contra ella, algunos con resultados desalentadores, pero otros que traían esperanza. Nosotros abordaremos tres de ellos para intentar desentrañar sus causas, consecuencias y extraer conclusiones teóricas y prácticas. Dos han sido locales, improvisadas y, aunque con alto entusiasmo, con pocos resultados. La tercera, sin embargo, más coordinada, cohesionada, de ámbito nacional y con resultados más visibles.

Para ello, en primer lugar, expondremos las teorías económicas, sociales y demográficas imprescindibles para tener el marco teórico del cual explicar la movilidad de los inmigrantes y los resultados de cada una de las estrategias.

Segundo, se presentan a la luz de esas teorías desde un punto de vista cualitativo, describiendo cómo se formaron y cuáles fueron las motivaciones de ello.

Tercero se indica un análisis econométrico de los pobladores potenciales de Somontano de Barbastro, un territorio implicado en el tercer proyecto donde quiere averiguar cuáles son los factores que influyen en la decisión de mudarse al pueblo, una vez hecho el primer contacto.

Cuarto, las conclusiones que se derivan del análisis realizado de una manera lógica y cohesionada.

2. Visión general de las teorías

El objetivo de este apartado es asentar la base teórica de las tres situaciones e interpretar mejor las políticas efectivas de llamada de población. Nos permite razonar con una idea en mente y hablar con más propiedad de los movimientos migratorios de Aguaviva y Castelnou y el desarrollo local que se pretende obtener con la iniciativa Abraza la Tierra.

Algunas de ellas son de inspiración más estrictamente demográfica, mientras que otras tienen raíces económicas o sociológicas. Lo habitual, es su mezcla.

Las teorías serán presentadas en este orden: Teoría del desarrollo endógeno, Modelo neoclásico: análisis coste-beneficio, Teoría migratoria Push and Pull de Ravenstein, Teoría de la cultura migratoria, Teoría de las redes migratorias.

2.1. Teoría del desarrollo endógeno

La teoría del desarrollo endógeno es la base en la cual se sustenta el proyecto Abraza la Tierra, y todos aquellos parecidos a él, a nivel europeo. Por ello hemos decidido dedicarle unas palabras.

Fue un cúmulo de conocimiento que derivó en una manera distinta de ver el desarrollo económico. Nacida en los años 80 como un enfoque alternativo a las teorías de crecimiento vigentes hasta el momento, pone el foco en la importancia sociocultural del capital humano y el capital social dentro del modelo de innovación.

La teoría explica el desarrollo como un resultado de la interacción agentes económicos locales que dan lugar a la creación de círculos virtuosos que, a largo plazo, cambian el tejido productivo en una dirección u otra dentro de una zona geográfica concreta. Los elementos esenciales son el capital humano, sus relaciones sociales y las condiciones geográficas.

Para comprenderla mejor, explicaremos las cinco vertientes principales (Barquero, 2007) dentro de la idea general.

2.1.1. Desarrollo endógeno participativo

El desarrollo endógeno participativo surge como respuesta directa de la globalización económica iniciada a finales del siglo pasado. Defiende que el desarrollo proviene de la organización democrática de las empresas y los factores productivos. Para que esta se produzca se utilizan nuevos modelos empresariales que permiten a los trabajadores ser dueños del capital de la empresa en la que trabajan. Así el capital queda ligado a la zona territorial del trabajador y produce efectos positivos, como economías de escala y de aglomeración, en dicho territorio.

2.1.2. Desarrollo endógeno humano

Para explicarlo tenemos que entender primero concepto de desarrollo descrito por Sen (2000). El desarrollo es la libertad de elección y capacidad de realización del proyecto vital personal que, junto con valores y características que son considerados beneficiosos para el avance económico (emprendimiento y la creatividad), se traducen en innovación que acarrea consigo el desarrollo económico regional.

Así, en enfoque del desarrollo endógeno humano entiende que existirá desarrollo de una manera continua mientras las personas sean capaces de elegir, independientemente del nivel de inversión y de acumulación de capital. El eslabón más importante es el ser humano y su bienestar.

2.1.3. Desarrollo endógeno evolutivo

El desarrollo endógeno evolutivo pone el enfoque en la relación empresarial. Describe el desarrollo como fruto de la proximidad territorial entre las diferentes empresas de un mismo sector que realizan conexiones entre sí, formando “clusters” y desarrollando una eficiencia “territorial” en la producción de bienes y servicios. La innovación también se ve beneficiada por esta relación territorial porque es un bien que es muy dependiente de información pasada y se retroalimenta en el tiempo.

Donde más probable es que pasen estas relaciones es en las regiones urbanas con alta densidad de población.

En los pueblos la situación es diferente. No se crean “clusters” de empresas de un mismo sector, sino que aparece una diversificación empresarial de los tres sectores existentes que trabajan en la misma zona. Surge un conocimiento transversal beneficioso que se convierte en un bien público para todas las empresas existentes y futuras de la zona rural.

Es importante que exista un órgano institucional lo suficientemente desarrollado y flexible para que incentive este tipo de interrelaciones. Lo que nos lleva a nuestro último punto.

2.1.4. Desarrollo endógeno estratégico

El enfoque del desarrollo endógeno estratégico es muy parecido al anterior, pero las relaciones empresariales son impulsadas por el sector público de un país. Aparece la inversión pública como generadora inicial de este tipo de desarrollo de abajo arriba. El estado es el primero que pone la inversión inicial con el fin de crear la infraestructura necesaria que permita estas relaciones. La realiza de manera directa o mediante algún intermediario. Posteriormente cede la gestión a la población local para que, de manera natural, se reproduzcan las relaciones deseadas.

Este tipo de desarrollo se observa marcadamente en países emergentes y en zonas rurales con falta de población crítica para que el proceso se desarrolle de una manera natural en un lapso adecuado. El objetivo es que el propio territorio cree los efectos multiplicadores del desarrollo de manera espontánea.

2.2. Modelo neoclásico: Análisis coste-beneficio

Desarrollado en el ámbito analítico demográfico por Gary Becker, nos da una visión analítica de las migraciones poniendo el foco en la decisión individual de cada persona. (Becker, 1993)

En este modelo, el inmigrante compara los beneficios y los costes de emigrar. Pone en una balanza el beneficio y los costes esperados. Los beneficios los estima en función de su

cualificación, su experiencia laboral, el riesgo de quedarse desempleado y otras variables de índole económica y social. Los costes los estima en función de la dificultad de encontrar un trabajo nuevo, el pesar que causa alejarse de la familia y de las amistades, vivienda, desplazamientos, etcétera.

El análisis coste beneficio del individuo tomará una forma u otra en función de lo que considere importante. Si los beneficios superan a los costes, emigra, en lo racional.

A nivel más general, los estudios realizados en este aspecto indican que los movimientos vienen determinados por tasas de paro, diferencias de precios de los bienes, de los salarios, condiciones familiares y características mentales. Por lo tanto, dentro de una zona se pueden encontrar comportamientos muy heterogéneos. El territorio es simplemente una variable adicional.

2.3. “Push” and “Pull” de Ravenstein

Ravenstein desarrolló su teoría poniendo el foco sobre las migraciones internacionales. Sin embargo, sus argumentos pueden aplicarse a un ámbito más reducido para explicar la inmigración interior.

A través del estudio empírico de los datos censales de su tiempo, Ravenstein desarrolló una serie de “leyes migratorias” (Ravenstein, 1885) :

- “1. La principal causa de las migraciones son las disparidades económicas entre regiones.*
- 2. La mayor parte de las migraciones son de corta distancia.*
- 3. Los migrantes que se desplazan a largas distancias generalmente van con preferencia a uno de los grandes centros del comercio o de la industria.*
- 4. Las migraciones se producen escalonadamente.*
- 5. El proceso de dispersión es el inverso del de absorción y exhibe características similares.*
- 6. Cada corriente migratoria produce una contracorriente compensadora.*
- 7. Los nativos de las ciudades tienen menos propensión a emigrar que los de las zonas rurales del país.*
- 8. Entre los migrantes de corta distancia parecen predominar las mujeres, mientras lo contrario ocurre entre los de larga distancia.*
- 9. La mayoría de los migrantes son adultos.*
- 10. Las grandes ciudades crecen más por inmigración que por incremento vegetativo.*

11. Las migraciones tienden a aumentar con el desarrollo económico y con el progreso de la tecnología y del transporte.” (Arango, 1985)

Estas leyes migratorias se originan gracias a lo que hoy conocemos como factores “*Push*” and “*Pull*”, factores de atracción y factores de expulsión de un territorio. Pueden ser tanto económicos (por ejemplo, los salarios reales o el nivel de precios) o sociales (como la seguridad cívica o la corrupción política). Cuando la cantidad de factores Push es suficientes y el territorio de destino tiene factores Pull atractivos, la persona decidirá emigrar.

Por otro lado, existen elementos que dificultan el desplazamiento e influyen negativamente en la decisión de emigrar. Pero no son considerados factores Pull del lugar de origen sino que se quedan a medio camino. Estos elementos son llamados “obstáculos intermedios”. Por ejemplo, la distancia y las leyes anti-migración de carácter nacional. No debemos descartarlas, aunque su importancia es más limitada para la inmigración interior que para la migración internacional.

Según Arango (1985), Ravenstein intuía un movimiento cíclico de las propias migraciones. Cuanto mayor era la disparidad entre dos territorios (uno tenía muchos factores “*Pull*” y el otro, muchos factores “*Push*”) mayor será el flujo migratorio. Y cuanto más se reducía la disparidad, también lo hacía el flujo.

La mayoría de los investigadores consideran que no tuvo razón, porque teorías posteriores como la Teoría de Redes o La cultura migratoria enseñan que, una vez el flujo se inicia y se mantiene un tiempo suficiente, seguirán perdurando en el tiempo a pesar de la situación económica adversa.

2.4. La cultura migratoria

Esta teoría, más de índole sociológica que económica, defiende que existen regiones con culturas fuertemente migratorias desarrolladas en el tiempo. De esta manera, aparece un déficit estructural de población en el lugar de origen y un superávit en el lugar de destino.

El desequilibrio trae situaciones desagradables tanto en zona de origen como de destino.

En destino afectará los mercados donde la población es un factor muy relevante, la oferta no se puede adaptar con rapidez a la demanda y los bienes intercambiados son inelásticos. Por ejemplo, el mercado de la vivienda. El bien intercambiado es un bien inelástico porque siempre existirá una necesidad de tener un hogar, y el ajuste de la oferta al incremento de la demanda, es decir construir más viviendas, es un proceso lento y costoso.

Por lo tanto, el precio del bien tiende a subir, ya sea alquiler o precios de venta.

Parte de la población no puede permitirse la compra de una vivienda en la ciudad, creándose así una estratificación social de carácter regional. Los más ricos se concentran en un lugar (normalmente el centro de la ciudad) y los más pobres se van colocando a las afueras, o vuelven a emigrar a otras zonas con menor recepción de inmigrantes.

Las consecuencias sociales y económicas, en cuanto al reparto de la riqueza, son obvias.

En las zonas de origen aparece una caída de la oferta de trabajo, con sus consecuencias económicas y demográficas que esto conlleva. A modo de ejemplo hablaremos un poco de Rumanía.

Rumanía es un país en el cual el saldo migratorio lleva siendo negativo desde la caída del bloque autoritario en 1989. Hoy en día la diáspora rumana supera los 5 millones de habitantes, llegando a superar la población activa de dentro de las fronteras que es, actualmente, de unos 4,5 millones de habitantes. El 85% de ellos son población activa en edad entre 15 y 64 años, y más de 50% de ellos son personas de alta cualificación. Por ello la sostenibilidad económica del sistema público se encuentra en crisis, dando lugar a situaciones donde es imposible el mantenimiento y desarrollo del estado de bienestar.

Si hablamos de demografía, la tasa de envejecimiento poblacional, junto a la tasa de dependencia, ha ido en aumento junto a la emigración (Iftimoaei, 2018).

En las últimas décadas, las personas del mundo rural han adquirido una cultura migratoria muy parecida a aquella de los países del este europeo. Mientras que recibimos constante flujo de emigrantes de Rumanía o Polonia, Zaragoza recibe de Aragón y el centro peninsular.

2.5. Teoría de redes migratorias

Las redes migratorias son lazos personales que se desarrollan entre los diferentes migrantes y no migrantes en el lugar de destino. Son amistades, noviazgos, conocidos y grupos sociales en los que el emigrante integra. Estos lazos se van desarrollando con el tiempo y, poco a poco los riesgos iniciales de emigrar se ven reducidos para la siguiente ola, ya que los primeros les han enviado información, dinero y ayuda para su llegada. Así pues, el flujo persiste hacia el país de destino mucho después de que las razones iniciales de emigrar hayan desaparecido. La seguridad y la información se traducen en reducción de costes esperados.

Las redes migratorias tienden a expandirse indefinidamente sin llegar a ser afectadas (de manera considerable) por shocks externos de la propia red.

Si la cultura migratoria es fruto de las redes o viceversa sigue sujeto a debate.

3. Análisis cualitativo: tres ejemplos diferentes de una misma situación

En este apartado vamos a describir tres proyectos de repoblación que tuvieron lugar a lo largo de los últimos veinte años. Nos acercaremos a cada uno de los casos de manera individual. Habrá una sección breve donde presentaremos las condiciones geográficas y demográficas de cada caso.

Una vez pasada la sección geográfica habrá tres sub-apartados, uno para cada plan. En cada sub-apartado, a su vez, dos secciones. Una para poner en el contexto de entonces a cada proyecto y otra para explicar la actuación en sí.

Los proyectos son: llamamiento a inmigrantes de Aguaviva, “Caravana de niños” de Castelnou y, finalmente el proyecto común Abraza la Tierra.

3.1. Apartado geográfico: situación de cada una de las 3 zonas

Los dos proyectos de Aguaviva y Castelnou se sitúan en sus respectivos pueblos, mientras que Abraza la Tierra actúa en un vasto territorio, por encima de los límites comarcales y autonómicos en el conjunto de España.

3.1.1. Aguaviva

Aguaviva, en los momentos previos del inicio del proyecto repoblador, contaba con una población de 592 (en 2000) habitantes (Instituto Aragonés de Estadística, 2019). Las zonas pobladas vecinas son Más de las Matas, La Ginebrosa, Las Parras de Castellote y La Cerollera. El núcleo urbano más cercano, de una población considerable, es Alcañiz a cuarenta kilómetros de distancia.

En cuanto a la accesibilidad, el desplazamiento más común se realiza por carretera autonómica, especialmente A-225 y carreteras nacionales y provinciales para conectar con los pueblos de alrededor. Así pues, el uso del vehículo personal es imprescindible.

Todas estas características se convierten en factores Push en el momento de sopesar la decisión de emigrar a otro lugar.

3.1.2. Castelnou

Castelnou se encuentra en la comarca de Bajo Martín al sureste de la capital aragonesa, Zaragoza. En el momento de poner en marcha el proyecto repoblador contaba con una población escasa, de 120 habitantes en 2011 (Instituto Aragonés de Estadística, 2019). Una población mucho menor que la de Aguaviva y, por consiguiente, mucho más cercana al colapso

demográfico. Pero, a su vez con mayor capacidad de organización y con un deseo más ferviente de revitalizar su tierra. Este hecho tendrá sus repercusiones en el proyecto repoblador y en sus resultados.

Los pueblos vecinos son Jatiel, Samper de Calanda, Escatrón de la comarca Ribera Baja del Ebro. El núcleo urbano de tamaño considerable es la ciudad de Alcañiz a 42 kilómetros de distancia. Las conexiones se realizan, al igual que en el caso de Aguaviva, por carretera nacional y autonómica.

Vemos que los dos territorios tienen características geográficas semejantes. La mayor diferencia es el tamaño poblacional.

3.1.3. Comarcas y municipios de Abraza la Tierra

Abraza la Tierra es un proyecto que abarca un amplio periodo temporal lleno de cambios de estructura y de participación. Los Grupos de Acción Local (GAL) fueron incorporándose y abandonando el proyecto, por lo que es imposible hacer una anotación exacta de cada zona afectada por el proyecto.

El proyecto está dirigido, en Aragón, por los grupos correspondientes a cada zona de actuación. Adefo Cinco Villas para la comarca de Cinco Villas, OMEZYMA (Organización para el Desarrollo del Mezquín, Matarraña y Bajo Aragón) para Bajo Aragón y Matarraña, Agujama para Gúdar-Javalambre y Asiader (Asociación para el desarrollo rural integral de la Sierra de Albarracín) para Sierra de Albarracín. En el Anexo 4 aparece un mapa comarcal de Aragón con los lugares de actuación.

3.2. Aguaviva

3.2.1. Situación

Aguaviva disponía de una gran cantidad de factores favorables para la atracción de inmigrantes, tanto interiores (desde España) como exteriores (desde otros países) (Aguaviva, 2019).

- Una alta demanda de mano de obra creada por las empresas locales
- Una oferta de alquiler abundante con precios reducidos debido a la escasa demanda.
- Calidad de vida en cuanto a vecindad, paisaje y medio ambiente.

Sin embargo, estos factores “Pull” no eran conocidos por ninguna persona más allá de aquellas de la misma región. Una zona repleta de municipios donde las condiciones eran parecidas a aquellas de Aguaviva. Nadie percibía dichas ventajas como tales.

3.2.2. Estrategias de llamada y acogida

Con el fin de remediar la situación, el alcalde tomó la decisión de informar al resto del mundo de la situación de su localidad. Viajó, en primera estancia en el año 2000, a Argentina.

Al principio del siglo XXI Argentina se encontraba en una crisis económica que sumía al país en una incertidumbre y desconfianza en los organismos públicos (Calcagno, 2016). Esto actuaba como un factor *“Push”* que incentivaba la migración.

Pero, por otro lado, los costes iniciales económicos, sociales y emocionales de cruzar el atlántico eran (y siguen siendo) significativos. Por ello emigrar es una inversión, donde se requiere un capital económico y emocional inicial y se calcula un ingreso esperado. La incertidumbre merma este ingreso esperado.

Desde el punto de vista de la teoría económica, el alcalde tuvo el papel de *“Subvencionador”* o *“reductor de riesgos”*. Mientras proporcionaba información en los medios de comunicación argentinos sobre los factores *“Pull”* de Aguaviva, reducía el riesgo de la desinformación y proporcionaba subvenciones de viaje a los migrantes elegidos.

Las subvenciones estaban destinadas al viaje y a la vivienda. Los salarios ofrecidos por los empresarios de Aguaviva era de 850 euros brutos (1.250,35 € a 2019, actualizado con el IPC general base 2016) que, junto a la estabilidad, actuaban como un beneficio potencial succulento para las familias.

Se buscaba mano de obra para las empresas locales, con familia e hijos para la repoblación y compromiso a quedarse en Aguaviva durante un año.

Como resultado del proyecto, *“entre 2000 y 2003 se trasladaron a Aguaviva 55 familias, 122 adultos y 144 niños.”* (Sáez, 2008).

3.3. Castelnou, Teruel

3.3.1. Situación

A diferencia de Aguaviva, Castelnou recibió una ola migratoria de origen nacional, más que internacional, dado el planteamiento inicial del alcalde.

3.3.2. Actuación de Castelnou

El alcalde decidió poner en marcha un proyecto llamado *“Caravana de niños”*. Fue iniciado el 25 de agosto de 2010. Al igual que el de Aguaviva, consistía en buscar a la población dispuesta a mudarse al municipio.

La población objetivo fueron las familias, con hijos junto con un plan de negocio en marcha para que puedan proporcionar demanda de mano de obra a medio y largo plazo. Un punto diferencial de Aguaviva, que simplemente buscaba personas con hijos dispuestos a emigrar y suplir la carencia de mano de obra.

Se subvencionaban los nuevos proyectos de empresa que fuesen capaces de crear empleo. Se llegó a regalar parcelas de tierra para la instalación de infraestructura. Así pues, las empresas disfrutaban de un menor coste fijo inicial. Sus productos serían más competitivos, su demanda aumentaría y generaría una mayor producción y, consecuentemente, una demanda de empleo que produciría un efecto llamada sobre la población de otros lugares.

Recordemos que Aguaviva se centraba en la llamada de mano de obra para las empresas ya instaladas y demandantes. Castelnou toma el enfoque contrario, desde el lado de la oferta.

Los requisitos de llegada a Castelnou han impedido que haya un desequilibrio entre la oferta y la demanda de mano de obra dentro del territorio. Exigiendo que los nuevos pobladores vengan con un plan de negocio, o una idea de cómo o de qué van a trabajar evita (al menos parcialmente) el monopsonio de la empresa generadora de energía ya instalada previamente.

Este monopsonio es uno de los motivos por el cual muchos pueblos acaban despoblándose. La empresa (normalmente lo suficientemente grande para demandar gran cantidad de trabajo) congela el precio del producto trabajo expulsando del mercado local a aquellos profesionales que exigen mayor salario, al ser más cualificados.

La consecuencia inmediata es un goteo de productividad y cualificación hasta que la microeconomía regional del pueblo desaparezca. Es el caso de las Cuencas Mineras en Teruel y de muchos otros municipios aragoneses.

3.4. Abraza la tierra

3.4.1. Breve inciso: Grupos de Acción local

Antes de adentrarnos con el proyecto, debemos de explicar un poco cómo funcionan los grupos de acción local.

Los GAL tienen como objetivo la revitalización de los municipios a través de técnicas, métodos y proyectos conjuntos con otras entidades públicas o privadas. Funcionan como intermediarios entre el poblador potencial y el posible pueblo de destino, dan asesoría y apoyo a emprendimiento rural a través de los fondos europeos en un ámbito comarcal. Tienen relación con entidades públicas (como ayuntamientos) o privadas (como otras asociaciones o empresas) con el fin de crear el tejido y la conexión entre las diferentes partes. A través de su

labor, ayudan a la reducción del coste potencial asociado a la migración interior proporcionando información a la integración de los recién llegados.

Actúan través de los fondos de desarrollo de los programas europeos LEADER (Liaisons entre activités de Developement de L'Economie Rural) y PRODER (Programa operativo de Desarrollo y Diversificación Económica de zonas rurales).

Nos referiremos a estos programas para marcar una línea temporal del proyecto Abraza la Tierra.

Para Abraza la Tierra pudimos hablar y tener una entrevista con Joaquín Andaluz, gerente de OMEZYMA¹ y fundador de Abraza la Tierra y Maite González, gerente de Adefo Cinco Villas², grupo de acción local incorporado al proyecto en 2007.

La entrevista se encuentra transcrita en el Anexo 5. De allí hemos obtenido la mayor parte de la información, que luego hemos complementado con otras fuentes cuando ha sido necesario.

3.4.2. ¿Qué es Abraza la Tierra?

Abraza la Tierra es un proyecto que tiene como objetivo la acogida de nuevos pobladores en zonas rurales del ámbito geográfico de Castilla y León, Cantabria, Madrid y Aragón. Aquí nos centramos solamente en las regiones de Aragón.

Nacido durante el periodo de actuación de dos programas europeos de desarrollo de la economía rural, LEADER durante 2000-2006, conocido como LEADER +, y PRODER II.

Los objetivos fundamentales de ALT son:

- 1) Proporcionar información a los nuevos residentes acerca de las posibilidades de emprendimiento, empleo y servicios indispensables para la vida moderna a través de páginas web, instituciones y otras entidades (lo que ellos llaman “colaboradores”).

- 2) Concienciación a la población receptora a favor de los recién llegados.

El objetivo es, en principio, mediar las primeras relaciones de los colonos con la zona rural, especialmente en aquellos municipios donde la población es muy pequeña y envejecida. El municipio receptor es vital para que se produzca un “arraigo” duradero. Y, quizás en un futuro dicho arraigo cree un efecto llamada hacia el territorio.

¹ <http://www.omezyrna.es/>

² <https://adefo.com/>

Se quiere convertir a la población receptora en un “factor pull” de nuevos inmigrantes. Así, adquieren la cualidad de bien público del municipio para el nuevo colono, sumando puntos en el cálculo mental del individuo antes de mudarse.

- 3) Asesoría fiscal, contable y administrativa a los pobladores emprendedores que puedan proporcionar una oferta de empleo estable.

La falta de conocimiento da lugar a un aumento de los costes potenciales para realizar cualquier tipo de acción. En el mundo de las finanzas se traduce en mayor tipo de interés, y en el mundo de los emprendedores en previsiones futuras más negativas. Algunos emprendedores de los más aversos al riesgo dejarán (al menos teóricamente) de crear una empresa en un pueblo porque en su análisis coste-beneficio han entrado en números rojos. Según Gary Becker, cuando los costes potenciales de la inversión superan los ingresos potenciales, la actividad deja de hacerse.

La huida de estos emprendedores reducirá, a largo plazo, la actividad económica que tanto necesita el mundo rural y traerá un estancamiento económico. Si a esto juntamos el envejecimiento de la población moderna nos toparemos, a largo plazo con mayor despoblación. Las políticas implantadas no surtirán efecto.

Para alcanzarlos se crearon unas medidas concretas que todos los GAL deberán cumplir de manera conjunta:

- *“Fomentar la transferibilidad de las buenas prácticas con la creación de un observatorio*
- *Puesta en marcha de la red de oficinas de acogida y formación en común de los técnicos de las oficinas de acogida de nuevos pobladores, que se abrirán en cada una de las comarcas donde actúan los Grupos de acción local partiendo del documento base de OMEZYMA*
- *Concretar una estrategia de comunicación conjunta, adaptada a la realidad de cada comarca y a los criterios que se definan, tanto interna (hacia la propia comarca) como externa.*
- *Desarrollar una metodología y sistema de recogida de datos comunes y compartidos entre todos los socios para la puesta en marcha de una Red de Oficinas de Acogida.”*

(Abraza la Tierra, 2004)

Todo esto se desarrolla a través de los grupos de acción local. Los grupos participantes en la primera fase de Abraza la Tierra fueron: OMEZYMA; ADIBAMA; AGUJAMA; ASIADER; PROYNERSO; ADEMA; Tierras del Cid; ASOPIVA; ASAM; ADECOCIR; ADISAC-LA VOZ; TIERRAS DE CAMPOS; GALSINMA; PAIS ROMANICO. (Abraza la Tierra, 2004)

Con los años, estos grupos van saliendo y entrando en el proyecto debido a su estructura dinámica. Así, en 2007 se incorpora Adefo Cinco Villas con Maite González como gerente.

3.4.3. Abraza la Tierra: creación, organización y modelo de trabajo

3.4.3.1. Creación

Durante el periodo de actuación del llamado LEADER II (1994-1999) existieron intentos de proyectos de desarrollo rural, tales como el programa ANNER 2001 (Atracción de neo rurales 2001) de OMEZYMA Matarraña y Sierra de Madrid³ pero ninguno llegó realmente a ser una actividad como Abraza la Tierra.

Durante el año 2001, el gerente de OMEZYMA realizó un viaje a la región de Limoges, Francia donde el gobierno y los grupos de acción local funcionaban de manera conjunta con el fin de encajar la Oferta y la Demanda de mano de obra, realizar llamamientos y publicidad y ocuparse de la integración de los nuevos pobladores.

En España, a partir del trabajo previo de ANNER 2001, se propuso un proyecto general similar a otros grupos de acción local de Aragón y allí surgió Abraza la Tierra.

3.4.3.2. Fase 1:

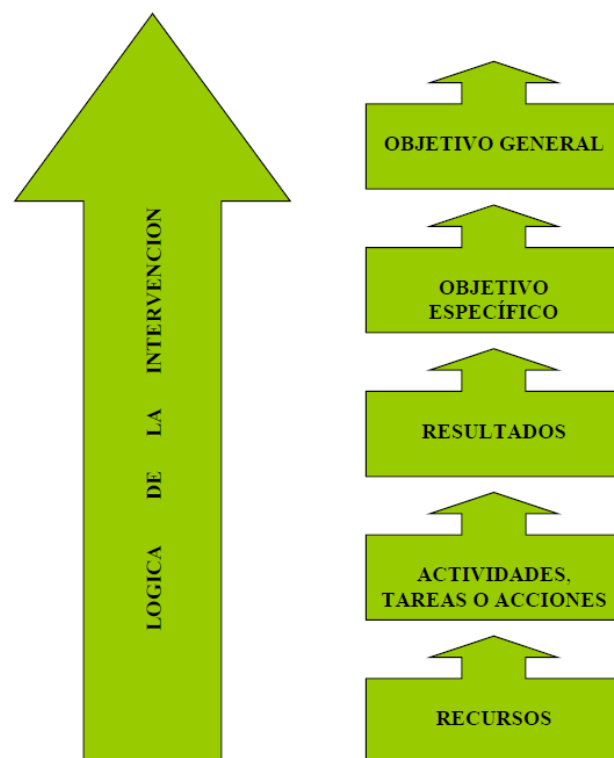
La primera fase, que incluye el desarrollo y su creación, tiene lugar en el periodo de actuación del LEADER + (2000-2006) donde Abraza la Tierra era un proyecto de cooperación más.

Durante esta fase cada GAL disponía de una persona dedicada exclusivamente al proyecto en tareas de acogida de nuevos pobladores, creación de la página web en función de los objetivos concretos establecidos, representante de los GAL ante cualquier necesidad; y el apoyo de la empresa ArcMediación⁴, por su experiencia en proyectos de participación ciudadana, en reuniones vecinales para conocer los recursos existentes dentro del territorio, mediación y asesoría jurídica. Todo ello en base a un modelo de trabajo, de “*abajo-arriba*” y colaborativo.

La lógica de intervención establecida sigue este esquema:

³ <http://www.comunidad.madrid/servicios/medio-rural/leader-grupos-accion-local>

⁴ <http://www.mediacionambiental.com/>



Siguiendo el Enfoque de Marco Lógico (EML) de desarrollo de proyectos de cooperación. Es la base teórica de otros proyectos de desarrollo a nivel europeo.

“La denominada lógica de la intervención sería la siguiente: utilizando un cierto número de recursos, se realizan las actividades que permiten obtener unos resultados. Estos resultados tienen un efecto en el objetivo específico (o intermedio) perseguido, que es el principal punto de referencia para los gestores responsables de la intervención. Estos efectos directos producidos por la ejecución de las actuaciones constituyen la base para el siguiente nivel, el de los impactos, efectos de naturaleza mucho más global e indirecta.” (Abraza la Tierra, 2004)

Siendo los primeros cuatro elementos específicos del territorios y el quinto, común a todos los grupos.

Esta fase se desarrolla durante una época de bonanza económica general que benefició también a las zonas rurales, que acabaron recibiendo población. La política de acogida estaba enfocada en recoger a todos aquellos que desean mudarse al pueblo. Esto con el tiempo acabó por originar un desbordamiento en las demandas de acogida que se intentó corregir.

3.4.3.3. Fase 2

La fase dos se inicia durante el periodo de actuación de LEADER 7-13 (2007-2013), en el cual Adefo Cinco Villas se incorpora al proyecto. En esta etapa se creó la fundación Abraza la Tierra.

3.4.3.3.1. Cambios sustanciales con respecto a la fase anterior:

- 1) El primer cambio diferencial fue la política de acogida, que pasó a limitarse solamente a futuros pobladores emprendedores. El motivo de ello fue el desbordamiento recibido la etapa anterior.
- 2) El modo de trabajo y la lógica se han mantenido, pero ya no existía una persona dedicada exclusivamente a la fundación. El principal motivo es la falta de fondo.
- 3) El apoyo de ArcMediación ha desaparecido.
- 4) En vez de ser el elemento proactivo, ser un elemento reactivo: Abraza la Tierra ha pasado de ser un elemento que atrae de manera activa población, a dar apoyo a los nuevos pobladores que ya han tomado la decisión de establecerse en un pueblo. Los proyectos y las iniciativas de llamamiento, a través de los diferentes canales publicitarios, se han reducido para dar paso a una mejor gestión de los casos ya decididos en establecerse.
- 5) El enfoque marco lógico (EML) de actuación se queda rezagado y los GAL empiezan a trabajar de una manera más libre.

La fase 1 funcionó como motor que puso en funcionamiento la iniciativa popular. Ella existía, pero se encontraba desorganizada y mal enfocada. La fase 2 ha funcionado (y funciona) como un canalizador de dicha iniciativa popular, facilitando la intermediación entre oferta y demanda de mano de obra.

4. Análisis inferencial de la población potencial de Somontano de Barbastro

4.1. Introducción y objetivos del estudio.

Trabajar en una región poco poblada implica falta de información y de máquinas que recopilen dicha información. Los economistas no pueden sacar conclusiones y contrastar hipótesis y al resto de actores sociales les obliga a tomar decisiones en función de su subjetividad e intuiciones, pasando primero por el filtro de su experiencia personal y tomar decisiones ineficientes.

Para evitar tal hecho, hemos decidido dar el primer paso hacia un estudio sistematizado y riguroso de las zonas rurales, empezando por la zona rural de Somontano de Barbastro. Hemos creado un estudio econométrico en base a la información que recopilamos del grupo de acción local CEDER Somontano⁵, durante su actuación dentro del proyecto ALT. Vamos a describir la

⁵ <http://www.cedersomontano.com/>

relación que existe entre las variables de las que disponíamos, e intentaremos contestar a la pregunta **“¿Cuáles son los factores que hacen que las personas, tras hacer el primer contacto, se acaben estableciendo en algún pueblo?”**.

4.2. Obtención de información y muestra

Gracias a CEDER Somontano hemos conseguido una muestra de 155 individuos con información relativa al sexo, situación laboral, procedencia, hijos y decisión de mudarse finalmente a algún municipio de alrededor de Somontano de Barbastro.

La recopilación ha sido mediante llamadas telefónicas recibidas a las oficinas centrales, correos de contacto a los colaboradores o a los propios miembros de CEDER Somontano y páginas web dedicadas a la captación de posibles pobladores⁶. La información fue recopilada en archivos de diferente formato. Todas ellas fuentes de carácter primario.

Se han eliminado los outsiders, aquellos que no cumplen unos requisitos mínimos para ser capaces de tomar la decisión por su cuenta, sino que la toman por obligación: personas con problemas jurídicos, presos políticos de otros países, etc.

4.3. Variables

Las variables construidas son:

- España-Aragón

La variable “España-Aragón” toma valor 1 si el poblador potencial es de Aragón y 0 si la persona no lo es.

- España-NoAragon

La variable “España-NoAragon” toma valor 1 si el poblador potencial es de cualquier parte de España EXCEPTO Aragón; de lo contrario, toma el valor 0.

- Hijos si/no

Toma valores 1 si el sujeto tiene hijos y 0 si no los tiene.

- Número de hijos

El número indica cuantos hijos tiene esa persona.

- Quedado si/no

⁶<http://trabajos.sephorconsulting.es/pueblosvivos/>

Toma el valor 1 si el poblador potencial ha decidido finalmente mudarse a una zona rural de Somontano de Barbastro, y 0 si no lo ha hecho. Esta variable se intentará explicar a través del resto.

- Sexo

Toma valor 1 si el sujeto que se ha puesto en contacto con CEDER Somontano es mujer, y 0 si es hombre.

- Trabaja si/no

Toma valor 1 si el sujeto trabaja cuando se pone en contacto con CEDER Somontano, y 0 si no lo hace.

4.4. Análisis

Se ha utilizado la técnica del Modelo Probit (Finley, 1952).

El modelo es:

$$\begin{aligned} \text{^Quedados} = & -0.344 + 1.09 \cdot \text{Trabaja} - 0.551 \cdot \text{Sexo} + 0.628 \cdot \text{HijosSiNo} + 1.27 \cdot \text{Espana_Aragon} - \\ & (0.560) \quad (0.486) \quad (0.464) \quad (0.462) \quad (0.619) \\ & 0.636 \cdot \text{Espana_NoAragon} \\ & (0.502) \end{aligned}$$

El modelo enseña la probabilidad de que el sujeto acabe estableciéndose en el pueblo en función de qué variables explicadas.

^Quedados representa la probabilidad de que el sujeto se mude a una zona rural de Somontano de Barbastro en función de si tiene trabajo, el sexo, si tiene hijos y el lugar de origen. El modelo más detallado aparece en el Anexo 2. No se ha incluido una variable que indique si el sujeto es de dentro o de fuera de España porque esa información viene implícita en las variables EspañaAragon y España-NoAragon. Si estas dos son 0, automáticamente el sujeto es extranjero.

En los modelos Probit los coeficientes estimados no cuantifican directamente el incremento en la probabilidad dado un cambio en una variable explicativa, por ello es necesario el cálculo de los efectos marginales que realizaremos más adelante.

4.4.1. Variables no significativas

4.4.1.1. *Sexo: Quién se pone en contacto*

Observamos que el sexo no es relevante. La explicación inmediata es que los pobladores potenciales vienen en familias formadas por un hombre y una mujer y la decisión final la toman de manera conjunta.

En este tipo de situaciones un miembro de la familia se pone en contacto primero con la asociación. Muy raramente son los dos quienes hacen el contacto conjuntamente. Suele ser el hombre en la mayoría de los casos, aunque en las familias más jóvenes la tendencia empieza a cambiar, siendo la mujer.

En las familias donde los miembros tienen edades mayores a 35 o 40 años, suele ser indicio de ruptura familiar y necesidad de auxilio. Especialmente si es la mujer la que da el primer paso para empezar una nueva vida en el medio rural. Es normal que lleven niños a cargo que necesiten algún tipo de escolarización.

4.4.1.2. *Hijos: dos fuerzas contradictorias*

Si la familia tiene hijos tampoco es relevante. Aquí las razones pueden ser diversas. Hemos rescatado unas cuantas principales:

- 1) Existen relaciones diferentes entre la edad de los hijos y la emigración a una zona rural. Los hijos de edades muy tempranas influyen positivamente en la decisión final. Si el hijo es muy joven, los padres buscan la seguridad y la tranquilidad de un lugar pequeño, poca contaminación y vínculos sociales más fuertes con los vecinos. En términos económicos, los padres buscan invertir en la salud y tranquilidad de la familia a cambio de, a largo plazo, tener una descendencia mejor preparada en salud tanto mental como física.
- 2) En las parejas jóvenes con un niño o una niña en edad infantil (menor de 3 años) existe una afinidad por los pueblos pequeños por los beneficios personales que pueden traer a la familia. Pero en la mayoría de estos pequeños municipios no hay servicios para infantes con edades tan tempranas, haciendo que (en términos económicos) el coste de desplazar al pequeño a una guardería en otro municipio, o cuidarlo en casa sea demasiado alto. Puestos en esta situación deciden renunciar a algo de placer personal e irse a un municipio con estos servicios. Acaban por no repoblar la zona rural más necesitada, queriendo hacerlo.

- 3) Por otro lado, los hijos en edades muy avanzadas influyen negativamente en la decisión final. Ellos ya tienen su círculo social creado en el lugar de origen y son más reacios a cambiar de domicilio por miedo a perder dicho círculo. A esto añadimos las pocas oportunidades de ocio con respecto a sitios más poblados y la incapacidad de desplazarse de forma independiente, obtenemos un rechazo marcado de esa parte de la familia.

Un efecto positivo por un lado y un efecto negativo por otro, agregado, crea un efecto nulo de la variable Hijos Si/No.

Tenemos que tener en cuenta que el análisis está hecho sobre las personas que **ya han establecido el primer contacto**. Existen sujetos con descendencia que no llegan a ser pobladores potenciales porque en los lugares de destino no existen los servicios necesarios para que el territorio sea atractivo. Como consecuencia, ni siquiera se ponen en contacto. Esto es algo que nuestro modelo, a priori, no es capaz de recoger.

4.4.2. Variables significativas

4.4.2.1. Trabajo

El trabajo del sujeto influye en la decisión de mudarse a un pueblo. Si tiene trabajo, hay más probabilidades de que se mude. Las razones económicas y sociales son diversas:

- 1) Puede producirse un efecto “financiación”. Gracias al trabajo se puede acumular una renta que, posteriormente la persona empleará para cubrir los costes directos. Por ejemplo: la búsqueda de vivienda, mudanza o integración en la comunidad y eventos sociales.
- 2) Las personas que trabajan tienen un capital humano profesional recién actualizado y en activo. Utilizan dicho capital como “empujón y garantía” contra situaciones nuevas que pueden requerir cierto nivel de adaptación, como es mudarse a otra región. Tienen la capacidad de “invertir” en una nueva situación con mayor garantía de obtener buenos resultados. Según el sector en el que se encuentra el trabajador, ese nivel de capital humano es más grande o más pequeño. No es lo mismo un albañil que un ingeniero doctor. Y cuanto mayor sea, más probabilidades existen de que dicho poblador potencial acabe mudándose al pueblo.

- 3) Las personas que tienen trabajo demuestran más capacidad de integrarse en otros grupos sociales que no son la familia.

4.4.2.2. Lugar de procedencia

Que el poblador potencial provenga de Aragón es relevante para la decisión final de establecerse en un pueblo. Si proviene de Aragón, es más probable que se quede. Las razones pueden ser, también, diversas:

- 1) Un vínculo social fuerte entre la propia comunidad de Aragón. Las raíces familiares arraigadas en los pueblos hacen que muchas personas que ahora tienen familia deseen volver a su lugar natal.
- 2) El conocimiento del territorio. Si la persona vive en Aragón es más fácil que conozca el territorio de Somontano de Barbastro que si no vive. Puede conocerlo a través de fuentes directas: una jornada de turismo rural, una entrevista de trabajo, etc. O fuentes indirectas: publicidad o información de sus círculos sociales (de trabajo o de estudio) donde otro miembro conoce la zona. Es cierto que las redes sociales e Internet ayuden a reducir esta incertidumbre, pero siempre serán más fiables las fuentes directas y las personas conocidas.

4.4.3. Efectos marginales y observaciones correctamente predichas

Se observa que un 70% de las observaciones son predichas correctamente. En base a esto podemos decir que el modelo tiene cierta validez.

Número de casos 'correctamente predichos' = 37 (78.7%)

Un “efecto marginal” es el cambio que sufre una variable al cambiar otra de la que depende. En nuestro modelo veremos cómo cambia la variable de “Quedados” cuando una persona pasa de no tener trabajo a tenerlo. De la misma manera, veremos el cambio cuando un poblador potencial pasa de no ser de Aragón a serlo. Los cambios serán variaciones porcentuales en la probabilidad de establecerse finalmente en un pueblo.

Los efectos marginales de unas variables pueden variar según la situación de las otras incluidas en el modelo, pero, como no son significativas, se han omitido. Así, nos centramos sólo en las más importantes.

El efecto marginal de “ser de Aragón” es de un 38,1% en caso de que el sujeto trabaje, y 58% en caso de que no trabaje. Es decir, la probabilidad de acabar mudándose en un pueblo siendo

de Aragón es 38% mayor frente a los que no son de Aragón, siempre que tengan trabajo. Si no tiene trabajo, la diferencia es de 58%. De manera análoga, la probabilidad de acabar mudándose en un pueblo teniendo trabajo es de 15,2% mayor frente a los que no lo tienen, siempre que sean de Aragón. Si no es de Aragón, la diferencia es de 21,11%.

Variables	Trabajar	No Trabajar	Ser de Aragón	No ser de Aragón
No ser de Aragón a serlo	38,1%	58%		
No trabajar a trabajar			15,2%	21,11%

Aquí se observa que la situación geográfica es más importante que la propia situación laboral, poniendo en relevo las conexiones que tiene las personas con el territorio. Contrario a la opinión pública de que el trabajo es el factor más importante. Parece ser que el trabajo no condiciona las decisiones de los individuos tanto como el capital social (la familia, los amigos, etc.) del sitio de donde uno proviene.

Sin embargo, estos datos recogen de manera implícita el efecto de las otras variables no significativas. Los números pueden desagregarse y tener una tabla de 2 efectos marginales diferentes por cada par de variables. El análisis sería más completo y más exacto y puede ampliarse en un futuro si así se desea.

4.5. Modelo adicional

Se ha creado un modelo adicional que podría usarse para realizar el mismo análisis (Anexo 3). Sin embargo, elimina información valiosa y hace que las conclusiones sean más difusas.

5. Resultados

5.1. Resultados ejemplo Aguaviva, Castelnou y Comparación Conjunta

Nota:

La utilización de datos del padrón trae consigo inconvenientes. Exige que las personas acaben inscribiéndose por su propia voluntad en el censo. Esto no suele pasar, al menos que sea estrictamente necesario para, por ejemplo, utilizar algún servicio público. Este hecho se traduce en un error temporal en los datos, que suele ser uno o dos años tras que una persona se haya establecido en una comunidad. Así pues, aparece una dicotomía entre los datos reales

y los datos censales, pero podemos utilizarlos como la “proxy” más rápida hacia la situación real.

5.1.1. Aguaviva

Encontrándonos en 2019, merece la pena preguntarnos si la población nueva se ha mantenido, y si la tendencia ha sido la misma en esta última década y media.

El Gráfico 1 presenta la población de Aguaviva entre los años 2003 y 2017. Al inicio, se detecta la tendencia alcista de la población, principalmente extranjera. Esta llega a formar hasta un 25% de la población total del municipio. A corto plazo, la llamada del alcalde ha creado el efecto deseado.

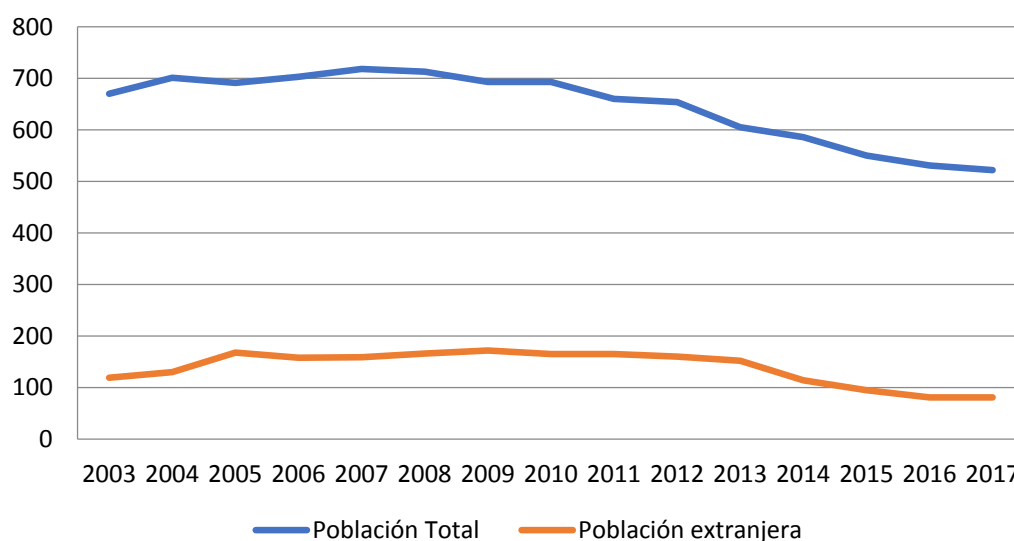
A medio y largo plazo, mirando el gráfico 1 y 2 de forma conjunta, vemos que existen pequeñas variaciones de la población extranjera y un ligero descenso de la población total. Esto puede ser un indicio de que:

- a) Los españoles más ancianos fallecen.
- b) Los españoles emigran.

En 2013 se ve un saldo negativo marcado de la población extranjera debido a la crisis económica y sus efectos en los años 2008, 2009 y 2010. Tardan dos años en darse de baja del padrón. Los motivos pueden ser diversos, pero la literatura indica dos caminos muy probables:

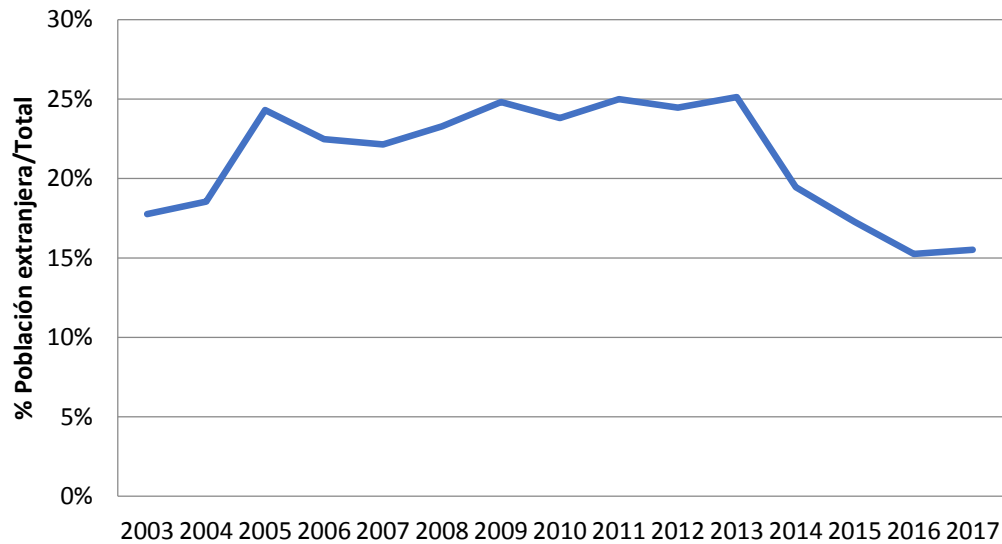
- 1) Los extranjeros vuelven a su país por añoranza de sus tierras (Durand, 2006).
- 2) Éxodo hacia otras zonas de España una vez hayan superado las dificultades iniciales a las que se enfrentaban (adaptación cultural, idioma y falta de capital social).

Gráfico 1



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de IAEST.

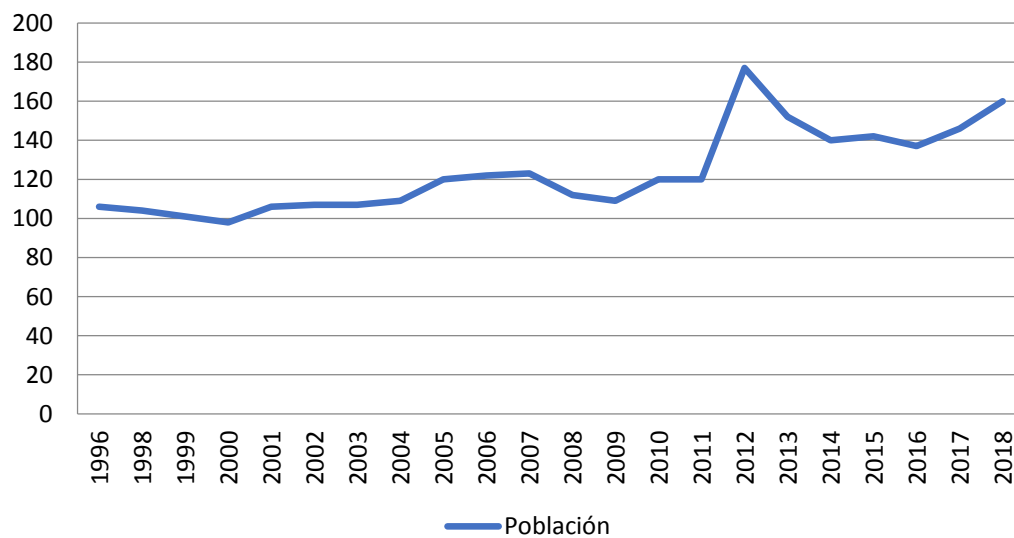
Gráfico 2



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de IAEST.

5.1.2. Castelnou

Gráfico 3



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de IAEST

Para describir los resultados nos fijamos en los datos del padrón de los últimos veintidós años proporcionados por el Instituto Aragonés de Estadística (Instituto Aragonés de Estadística, 2019) (Gráfico 3).

La “Caravana de Niños” se inició el 25 de agosto de 2010 y uno o dos años más tarde se registra un pico en la población empadronada.

En años posteriores, se observa un descenso paulatino, pero sin llegar a los valores previos al proyecto. Esto nos da a entender que tuvo un impacto positivo y mantenido en el tiempo sobre la demografía de Castelnou.

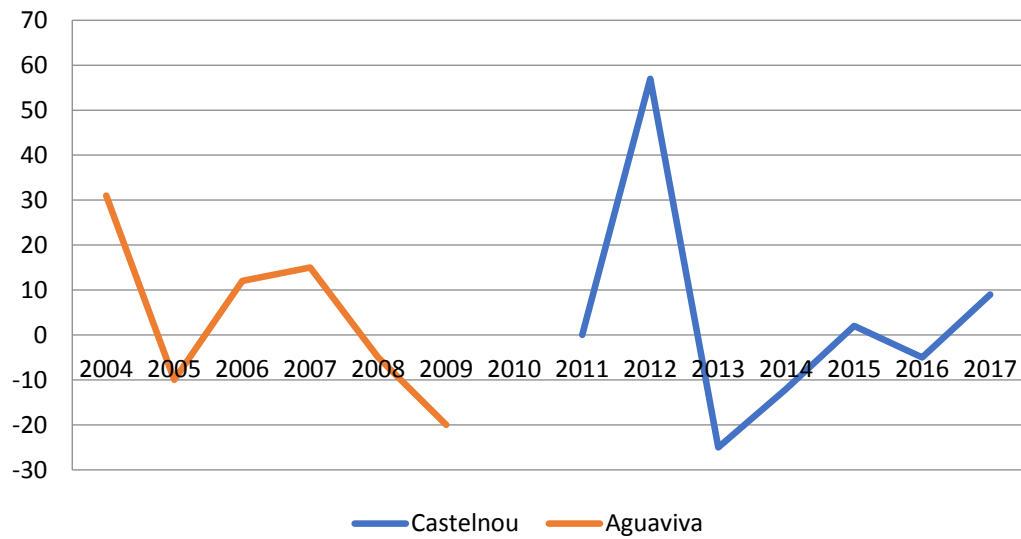
5.1.3. Análisis conjunto

Para comparar el efecto de la política de Aguaviva y Castelnou en un plazo de, digamos, seis años, tenemos que comparar los datos de 2003 a 2009 en el caso de Aguaviva y 2012 a 2018 en el caso de Castelnou.

El Gráfico 4 enseña la variación poblacional anual respecto al año anterior de cada uno de los municipios. Vemos que, en cada uno de los casos, tras dos años de la puesta en marcha del proyecto, se registran picos elevados en la población con respecto al año anterior. Hemos representado la variación absoluta en vez de una variación porcentual porque la población de Aguaviva y Castelnou son muy diferentes en tamaño. El Gráfico 5 recoge ese sesgo.

Teniendo en cuenta lo que indicamos sobre los datos censales del padrón, podemos, al menos en teoría, intuir que estos dos picos son consecuencia directa del proyecto correspondiente de cada uno de los municipios. En el primero, una variación de 31 (2004) mientras que en Castelnou de 57 (2012).

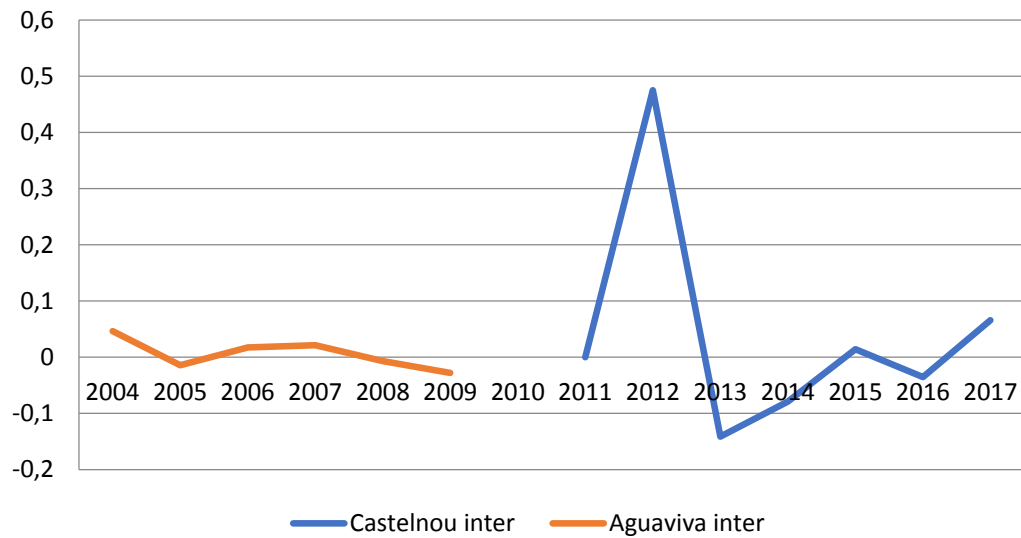
Gráfico 4



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de IAEST

El gráfico 5 indica la variación interanual, en tanto por uno, de la población con respecto al año anterior.

Gráfico 5



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de IAEST

Es interesante afirmar que la variación de Castelnou, en población, es más acentuada a la variación de Aguaviva por varios factores, tanto fuera como dentro de la propia ejecución del proyecto.

Factores de índole económica:

- 1) La situación económica local de Castelnou - Castelnou fue el quinto municipio de España con más renta per cápita antes de la política anti-despoblación - (Contra la despoblación, 25-A, 2015) lo que contribuyó a la fama del propio municipio, siendo un factor Pull importante.
- 2) Los requisitos del propio proyecto para los nuevos pobladores: acercarse a la zona rural con una idea, un proyecto de vida, o una manera de generar oferta de trabajo y a la vez, sustentar su propia familia. Los propios pobladores aumentaban la oferta de empleo del municipio elevando así el techo de actividad económica de Castelnou. Esto creó cierto efecto retroalimentador a través de sinergias entre sectores que, aunque pequeños, conseguían atraer la población mejor que en Aguaviva.
- 3) Los costes de transporte de los pobladores potenciales difieren entre un municipio y otro, siendo los costes de Aguaviva mucho mayores que los costes de Castelnou, al tratarse de población principalmente del otro lado del océano.

Factores sociales:

- 1) La difusión mediática, al menos a nivel nacional, de Castelnou fue mucho mayor que en Aguaviva, 10 años atrás.
- 2) La predisposición de los propios inmigrantes a emigrar. Es bien sabido por la literatura que ellos, una vez abandonan su país de origen ya no muestran ese apego con el territorio. No existen ataduras emocionales (que podremos entender como costes emocionales) de volver a emigrar dentro del país de destino.
Así pues, los emigrantes extranjeros tuvieron una mayor movilidad dentro de España, mientras que los emigrantes españoles de Castelnou optaron por visitas periódicas a sus lugares de origen, pero manteniendo su residencia en Castelnou.

5.2. Resultados de Abraza la Tierra

Las conclusiones que hemos obtenido de la entrevista son diversas. Vamos a hablar de los problemas detectados de los municipios que impiden una repoblación más ágil.

5.2.1. Problemas detectados

5.2.1.1. *De carácter económico:*

- 1) La vivienda. Unos de los problemas más marcados de los municipios es la falta de oferta de vivienda en condiciones para que pueda ser habitada y, en caso de que exista, se encuentra fuera del mercado mobiliario al no quererse alquilar. Los municipios pequeños tienen este problema debido a las numerosas viviendas heredadas que se utilizan en condición de segunda vivienda o vivienda de descanso y de verano, no alquilables el resto del año.
- 2) El turismo. La importancia del turismo es vital ya que permite a las personas conocer el paisaje y el mundo rural. Probando, de primera mano si están dispuestos a vivir en él. De esta manera, aquellos municipios con mayor atracción turística tienen más probabilidades de acabar atrayendo más población. Como es el caso de Bajo Aragón, Matarraña y Maestrazgo y el Pirineo Aragonés. No podemos desear aquello que no conocemos, y la repoblación empieza con un deseo.
- 3) Políticas públicas contra la despoblación tienden a utilizar métricas y estadísticas disponibles para tomar las decisiones importantes con respecto a la despoblación. Por ello, también tienden a generalizar la solución a todo el medio rural de una zona concreta. Pero por su propia naturaleza estos pueblos tienen una “fisionomía” muy diferente entre sí, aunque estadísticamente tengan cierto parecido. Por ejemplo, las poblaciones por debajo de 500 habitantes son muy diferentes si disponen de colegio o no, y la actuación necesaria difiere.

5.2.1.2. *De carácter social*

- 1) Falta de participación de los propios ciudadanos dentro del proyecto. Sin su ayuda (“los colaboradores”) el proyecto dejaría de ser posible. Su comportamiento es vital por dos vías: por la vía de acogida, que permiten al nuevo poblador adaptarse y estar a gusto dentro del sitio al que se acaba de mudar y por la vía del esfuerzo y colaboración con los grupos de acción local.

En muchos pueblos en riesgo de despoblación este tipo de iniciativa no existe o, con el tiempo, ha desaparecido debido al desaliento que la despoblación deja.
- 2) La adaptación y la relación de los pobladores autóctonos con los nuevos pobladores emigrantes. Al tratarse de lugares tan concentrados, la personalidad de las personas

pueden destruir o proliferar la iniciativa repobladora. Hacer que el emigrante se sienta rechazado implica que emigrará lejos del pueblo en un futuro próximo eliminando la posibilidad de repoblación a través de las redes migratorias. Este hecho se acentúa más cuando tratamos con personas de otra etnia, que tienen barreras de entrada adicionales a la simple relación con los vecinos (idioma, costumbres...). El coste potencial de negar el bienestar de una familia inmigrante con hijos puede ser irrecuperable.

- 3) Divulgación mediática del mundo rural. Hoy en día vemos en las noticias hecho y acontecimientos de la llamada “España vacía” o del mundo rural que está muy lejos de la realidad. El buscado paisaje ideal que tanto se busca crea una imagen distorsionada dentro de la mente de los pobladores potenciales que, cuando deciden dar el paso para establecerse en un pueblo se encuentran a si mismos decepcionados porque el mundo no coincide con esa visión.

Este malestar y decepción que ellos sienten se traduce en un éxodo de vuelta la ciudad. Y, además, en mala divulgación e imagen de lo rural, igual de lejos de la realidad que el paisaje que se imaginaron en un primer momento.

- 4) La opinión de las personas autóctonas acerca de cómo se tiene que resolver el problema es igual de importante. Como dijo Maite González: *“Hasta la propia gente del pueblo echa balones fuera”* (Anexo 5, pg 48, línea 12). Ellos desean revivir el modelo de desarrollo basado en Inversión Extranjera Directa que hubo cuando ellos eran jóvenes (empresas industriales de gran tamaño, inversión en infraestructura de transporte...). Mientras que los GAL optan por el desarrollo endógeno basado en la disponibilidad de la vivienda, un esfuerzo cohesionado, empleo local y buena publicidad. Esta dicotomía, a veces, da lugar a menor colaboración y peores resultados.

5.3. Resultado análisis cuantitativo

Existe la habilidad de detectar a pobladores potenciales de forma más fiable, basándonos en estadísticas y datos contruidos más que en la propia intuición.

Aunque las conclusiones son relativamente humildes: Contestamos a la pregunta **“¿Cuáles son los factores que hacen que las personas, tras hacer el primer contacto, se acaben estableciendo en algún pueblo?”** diciendo **“Los factores son: tener trabajo cuando hacen el primer contacto y ser de la comunidad autónoma de Aragón. Si tiene trabajo aumenta la**

probabilidad de establecerse en un 15,2% (21,11%) frente a no tenerlo; y si es de Aragón en un 38,1% (58%) frente a no serlo. Tener trabajo permite “financiar la decisión” y ser de Aragón implica tener conexiones históricas y sociales con el pueblo.”

6. Conclusiones

Pocos debates han concitado el interés académico y social que tiene la despoblación y las estrategias planteadas para afrontarla. Son temas que incluyen argumentos nuevos y viejos, analíticos pero también descriptivos, que contrastan teorías y buscan soluciones concretas. En la mayoría de los casos quienes los padecen y los políticos que los abordan creen estar en una situación particular excepcional, lejos de entender que son un ejemplo de las dinámicas estructurales de aglomeración inherentes al capitalismo en todos los países occidentales así como de las reacciones personales que subyacen en los movimientos migratorios. Desde esos enfoques generales que nos proporcionan las teorías, se ha tratado de aportar algún tipo de interpretación sistemática, objetiva, que aporte rigor al debate sobre la despoblación y las políticas derivables, y muestre que esos casos particulares tan graves pueden ser tratados y mejorados.

Los proyectos para afrontarla, en un primer bloque centrado en los de dos ayuntamientos, Castelnou y Aguaviva, y Abraza la tierra, fruto de la cooperación de los Grupos de Acción Local (GAL), tienen un enfoque *down-top* y son una representación fiel de teorías de desarrollo endógeno, así como una respuesta a otras dinámicas demográficas y sociales explicadas como el envejecimiento en sociedades maduras, la desnatalidad, la movilidad a lo largo del día y del ciclo vital, el gusto por la diversidad típico de sociedades urbanas. De todas ellas se aportan explicaciones en un contexto de pequeñas poblaciones en áreas de muy baja densidad. El éxito de estas estrategias no se manifiesta en cambios estadísticos relevantes, como hemos podido apreciar en el estudio, sino en que las familias puedan vivir donde lo deseen. Se trataría de una eficiencia subjetiva, la que mide cómo coinciden deseos y realidades. Más allá del impacto demográfico, como decimos limitado, y en los dos casos municipales fallidos, han de valorarse por desencadenar dinámicas que hacen participar a la comunidad, construyendo capital social, reflexionar sobre su futuro y convertirse en lugares de acogida. Por ello nos hemos detenido en analizar los posibles factores de éxito de esas políticas, considerando sus consecuencias demográficas pero también su impacto en una idea de desarrollo cualitativa, de fomentar las capacidades como propone Sen.

A diferencia de los ejercicios que se plantean durante nuestro aprendizaje en el Grado, para llevar a cabo este estudio he podido apreciar el valor de la información, dada la escasez de

datos sobre estas políticas y sus protagonistas. Ha tenido que ser obtenida mediante una labor de recopilación, construcción y sistematización bastante artesanal. A excepción de los datos del padrón, que sí estaban accesibles, pero presentaban un *delay* de 2 años en el caso de las migraciones, las motivaciones, razones de su comportamiento y características socioeconómicas han sido obtenidas de entrevistas y encuestas. Se llevaron a cabo conversaciones estructuradas con los creadores y gestores del proyecto Abraza la Tierra, y se complementó con información de carácter cualitativo en el caso de Aguaviva y Castelnou. También se han aprovechado los datos administrativos de la agencia de desarrollo local CEDER Somontano sobre posibles pobladores con deseos de mudarse al pueblo, usados principalmente para el análisis cuantitativo. Junto con esta información cualitativa, se ha llevado a cabo un tratamiento estadístico de los datos construidos utilizando una metodología Logit-Probit que ha permitido extraer conclusiones interesantes sobre los motivos por los que los nuevos pobladores se van a vivir a un pueblo y permanecen en él.

Así, en el caso del Somontano de Barbastro, del análisis de una muestra personas con deseo de emigrar a un pueblo, pero que aún no lo han hecho, observamos que resulta clave la toma de contacto con alguien del lugar de destino (generalmente un técnico del GAL) y tiene mayores probabilidades de que se acaben estableciendo si tiene un trabajo antes de mudarse y son originarios de Aragón. Si se encuentra ocupado aumenta la probabilidad de establecerse en un 15,2% frente a no tenerlo; y si es de Aragón en un 38,1% frente a no serlo. Tener empleo permite financiar la decisión y ser de Aragón implica tener conexiones históricas y sociales con el territorio.

En Aguaviva y Castelnou la gestión pública apostó por estrategias con un elevado grado de incertidumbre (un único perfil de inmigrante, motivaciones de atracción fundamentalmente económicas) como única vía de afrontar la despoblación, sin plantearse planes alternativos en caso de que el principal no diese resultado.

Atrajeron justamente a pobladores que no disponían de trabajo y tampoco eran de Aragón (o no lo conocían). Los pobladores potenciales vinieron principalmente por factores “*Push*” del lugar de origen más que por factores “*Pull*” *del de llegada*: incapacidad de encontrar un trabajo, incertidumbres, inseguridad, etc. No se ha tenido en cuenta aquellas necesidades extrínsecas al deseo de lo rural. Por lo que, a largo plazo, tuvieron resultados mucho más modestos que el proyecto Abraza la tierra, que trabajan justamente con personas que se han interesado con antelación por la zona, y sus motivaciones eran internas y con unas expectativas de asumir ciertos retos. Esta forma de trabajar de los GAL es fruto de la colaboración en red entre lugares geográficos diferentes y de la experiencia que adquirieron

en sus dos fases de trabajo. La primera más proactivos, buscando ellos pobladores potenciales que cumplan sus requisitos. La segunda más reactivos, prestando los servicios necesarios al emplazamiento de los que lo deseen.

Del análisis más cualitativo deducimos:

- 1) La información previa que se tiene del lugar de destino es fundamental.
- 2) Los vínculos emocionales y funcionales juegan un papel decisivo. La decisión no depende de una oferta laboral que atraiga a la población potencial, ya que aquellos que vengan por el trabajo lo hacen por motivos extrínsecos y no a su deseo de vivir en un pueblo (que es intrínseco). Así que, cuando tengan mejor oportunidad en otro lugar, se irán a otro lugar más poblado.
- 3) El factor más importante para garantizar el buen resultado de las estrategias de repoblación es la vivienda ya construida y disponible para venta o alquiler. Por ello las segundas viviendas de familiares son un factor que directamente echa por tierra cualquier proyecto que tenga como objetivo la atracción de nuevos vecinos.
- 4) La población de destino es vital, ya que la integración del nuevo poblador depende del capital social que desarrolla con estas personas, independientemente de donde tenga su lugar de trabajo.

Este tipo de contraste, donde se combina el análisis cualitativo y cuantitativo en base a las teorías explicadas, no se había aplicado todavía al estudio de los municipios despoblados, por lo que creemos que a pesar de sus limitaciones convierte a nuestro trabajo en un punto de partida para futuros análisis en esta materia.

Por último, he podido apreciar la validez de las teorías como herramientas imprescindibles para poder encauzar el razonamiento obtenido de los datos dispuestos. Sus limitaciones me han servido para iniciar un cierto espíritu ecléctico y práctico con el que combinar diferentes enfoques metodológicos para explicar cosas que hay que contextualizar. He podido extraer alguna conclusión más allá de los tópicos sobre despoblación y, con ello, contribuir con todas mis limitaciones pero con mi ilusión a la investigación sobre este tema tan complejo.

Referencias

- Abraza la Tierra, (2004). *Informe de evaluación del proyecto de cooperación interterritorial para facilitar la acogida de nuevos pobladores emprendedores*. "Abraza la Tierra", s.l.: s.n.
- Aguaviva, A., (2019). *Aguaviva.es*. [En línea]
Available at: <http://www.aguaviva.es/el-pueblo/>
[Último acceso: 25 Junio 2019].
- Arango, J., (1985). "Las leyes de las migraciones de E. G.Ravenstein, cien años después". *Revista española de investigaciones sociológicas*, 1(32), pp. 7-26.
- Barquero, A. V., (2007). "Desarrollo endógeno. Teorías y políticas de desarrollo territorial." *Investigaciones Regionales*, 1(16595-7253), pp. 183-210.
- Becker, G., 1993. "The economic way of looking at life." *Coase-Sandor Institute for Law & Economics Working Paper*, Issue 12.
- Bentonilla, S., (2012). *Nada Es Gratis*. [En línea]
Available at: <http://nadaesgratis.es/bentolila/cobran-mas-los-empleados-publicos-que-los-del-sector-privado>
[Último acceso: 16 07 2019].
- Calcagno, A. E., (2016). "La situación económica de la Argentina", *Revistas UNAM*, 12(36).
Available at: <http://www.revistas.unam.mx/index.php/ecu/article/view/52426> [Último acceso: 16 07 2019]
- Centro de Desarrollo Rural del Somontano, 2014. *Desarrollo Somontano 20.20*, Somontano de Barbastro: s.n.
- Ciprian Iftimoaei, C. B., (2018). "Analiza statistică a migrației externe după aderarea României la Uniunea Europeană". *Romanian Statistical Review*, 1(12), pp. 166-188.
- Contra la despoblación*, 25-A. 2015. [Película] Dirigido por José Ángel Guimerá. s.l.: José Ángel Guimerá.
- Durand, J., (2006). "Los inmigrantes también emigran: Las migraciones de retorno como corolario del proceso.", *REMHU - Revista Interdisciplinar da Mobilidade Humana*, 14(26-27), pp.167-189.
- EL CORREO, (2018). *El Correo de Andalucía*. [En línea]
Available at: <http://elcorreoweb.es/espana/espana-despilfarro-80-000-millones-en-obras->

innecesarias-NA4233852

[Último acceso: 17 julio 2019].

Finley, D., (1952). "Probit Analysis". *Cambridge University Press* 78(3) pp.388-390 DOI:

10.1017/S0020268100052938

Fundación Abraza la Tierra, s.f. *Abraza la Tierra*. [En línea]

Available at:

http://www.abrazalatierra.com/sala_prensa_desarrollo.shtml?idboletin=1094&idarticulo=22353&idseccion=5310

[Último acceso: 15 Julio 2019].

Instituto Aragonés de Estadística, 2019. *Cifras oficiales de población*. [En línea]

Available at: <https://www.aragon.es/-/cifras-oficiales-de-poblacion#section3>

[Último acceso: 9 Julio 2019].

Instituto Aragonés de Estadística, (2019). *Gobierno de Aragón: datos migraciones*. [En línea]

Available at: <https://www.aragon.es/-/migraciones>

[Último acceso: 9 Julio 2019].

Luis Antonio Saez Perez, M. I. A. B. V. J. P. N., (2008). "Políticas inmigratorias frente a la despoblación: el caso de Aragón", *XV Encuentro de Economía Pública: políticas públicas y migración*, p. 28.

Ravenstein, E., (1885). "The laws of migration", *Journal of Historical geography*, 48(2), pp. 167-235.

Sen, A., (2000). "El desarrollo como libertad." *Gaceta Ecológica*, 1(55), pp. 14-20.

Anexo 2

Modelo 35: Probit, usando las observaciones 1-47

Variable dependiente: Quedados

Desviaciones típicas QML

	<i>Coeficiente</i>	<i>Desv. Típica</i>	<i>z</i>	<i>valor p</i>	
const	-0.344073	0.559760	-0.6147	0.5388	
Trabaja	1.08818	0.486413	2.237	0.0253	**
Sexo	-0.550703	0.464146	-1.186	0.2354	
HijosSiNo	0.627727	0.462225	1.358	0.1744	
Espana_Aragon	1.27494	0.619298	2.059	0.0395	**
Espana_NoAragon	-0.636099	0.502367	-1.266	0.2054	
Media de la vble. dep.	0.659574	D.T. de la vble. dep.		0.478975	
R-cuadrado de McFadden	0.350863	R-cuadrado corregido		0.151805	
Log-verosimilitud	-19.56622	Criterio de Akaike		51.13244	
Criterio de Schwarz	62.23333	Crit. de Hannan-Quinn		55.30978	

Número de casos 'correctamente predichos' = 37 (78.7%)

f(beta'x) en la media de las variables independientes = 0.479

Contraste de razón de verosimilitudes: Chi-cuadrado(5) = 21.1514 [0.0008]

Contraste de normalidad de los residuos -

Hipótesis nula: [El error tiene distribución Normal]

Estadístico de contraste: Chi-cuadrado(2) = 15.8243

con valor p = 0.000366259

Anexo 3

$$\hat{Q} = -1.03 + 1.10 \cdot \text{Trabaja} - 0.453 \cdot \text{Sexo} + 0.699 \cdot \text{HijosSiNo} + 1.74 \cdot \text{Espana_Aragon}$$

(0.511) (0.519) (0.464) (0.465) (0.523)

modelo good: Probit, usando las observaciones 1-45

Variable dependiente: Quedados

Desviaciones tÁ-picas QML

	<i>Coeficiente</i>	<i>Desv. TÁ-pica</i>	<i>z</i>	<i>valor p</i>	
const	- 1.02636	0.511225	â^2.008	0.0447	**
Trabaja	1.09627	0.519259	2.111	0.0348	**
Sexo	- 0.452756	0.463610	â^0.9766	0.3288	
HijosSiNo	0.698822	0.464769	1.504	0.1327	
Espana_Aragon	1.73986	0.523223	3.325	0.0009	***
Media de la vble. dep.	0.644444	D.T. de la vble. dep.		0.484090	
R-cuadrado de McFadden	0.346780	R-cuadrado corregido		0.176055	
Log-verosimilitud	- 19.13074	Criterio de Akaike		48.26148	
Criterio de Schwarz	57.29479	Crit. de Hannan-Quinn		51.62900	

NÃºmero de casos 'correctamente predichos' = 35 (77.8%)

f(beta'x) en la media de las variables independientes = 0.484

Contraste de razón de verosimilitudes: Chi-cuadrado(4) = 20.3122 [0.0004]

Contraste de normalidad de los residuos -

HipÃ³tesis nula: [El error tiene distribución Normal]

Estadístico de contraste: Chi-cuadrado(2) = 18.4995

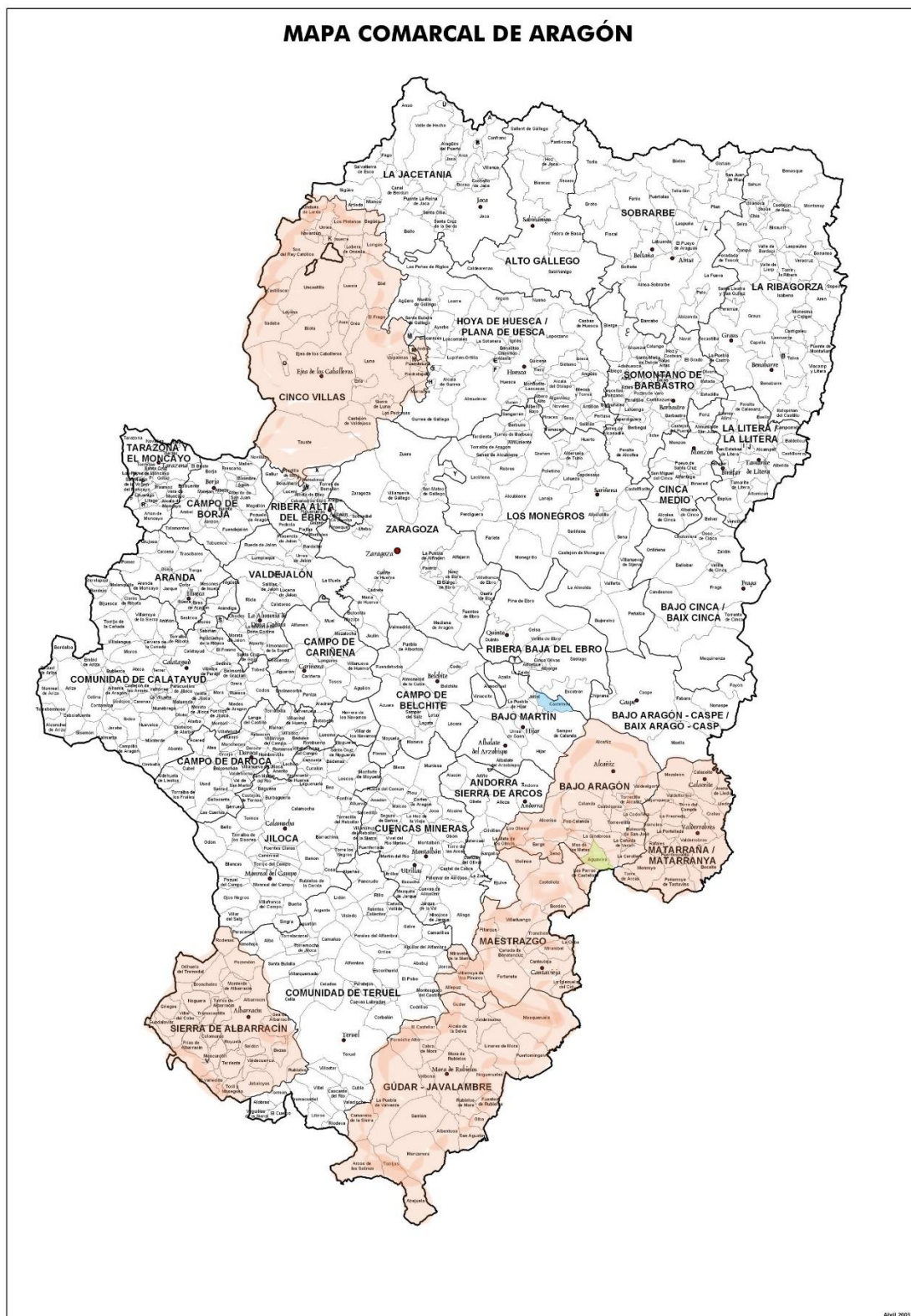
con valor p = 9.61362e-005

Anexo 4

Amarillo Aguaviva

Azul Castelnou

Naranja Abraza la Tierra



Fuente: Elaboración propia a partir de Mapa comarcal Gobierno de Aragón

Anexo 5

Transcripción entrevista Abraza la Tierra: Maite González y Joaquín Lorenzo

Transcripción entera

Aclaraciones

Bogdan Radu (en adelante R) - Hablaremos de lo que es el proyecto de Abraza la Tierra. Así que bueno, la primera pregunta que yo quiero hacer es: ¿Cómo ha surgido el proyecto? ¿Cómo ha empezado? Desde la idea hasta la puesta en funcionamiento.

Joaquín Lorenzo (en adelante J) - Abraza la Tierra (en adelante ALT), los antecedentes de ALT. Yo empecé a trabajar en la zona de Jiloca- Gallocanta. Allí el problema de la despoblación era general, pero no se consideró por parte de la población local que hubiera que hacer una estrategia para repoblar.

Cosa que, cuando yo en el año 99 me voy a trabajar a mi pueblo a la zona de Bajo Aragón-Matarraña, Allí sí que había una sensibilidad de que había que, pues, cuando se cerraba el horno había que buscar una persona que lo llevara; cuando cerraba un servicio había que buscar a alguien que lo llevara.

Y eso fue en el año 2000 y fue el propio ayuntamiento de Torrevellilla que hizo las gestiones para buscar una familia y sustituir a la persona que se jubilaba y cerraba el horno. Y, entonces con la Sierra Norte de Madrid nos juntamos e hicimos un proyecto de cooperación que era ANNER 2000, que era la Atracción de Neorurales.

Hicimos un viaje a la zona de Francia, a la región de Lemosín, la Creuse. Y allí fue donde vimos muy claro que era fácil, tal y como lo hacían ellos, tener una estrategia de acoger nuevos pobladores. Donde todos los agentes socioeconómicos y administración local, cuando se cerraba un servicio, una tienda, una explotación agrícola, buscaban una familia, una persona para que eso se volviera a abrir. Y también porque era una zona...ellos nos decían que, por la propia dinámica de los urbanitas de Paris, ellos acudían allí.

Esa coordinación que hacían todos los agentes la vimos muy clara y vimos que había que hacerla aquí y que se podía hacer aquí.

Después de ese proyecto hicimos una publicación de la atracción de Neorurales. Fue cuando lo hicimos general, a más grupos (*de acción local*) y la convocatoria se presentó como Abraza la Tierra. ALT surge completamente en una reunión que hicimos todos los socios en Belchite Beceite. A través de una lluvia de ideas se decidió el nombre de Abraza la Tierra.

Bien, esos son los antecedentes. El proyecto ALT ya, con fondos a través de los proyectos de cooperación de los grupos (*de acción local*) que gestionaba el propio ministerio. Costó un poco convencer cual era la filosofía del proyecto porque la mayoría de los gastos eran de personal.

R – ¿Ayudó mucho la existencia de un proyecto en Francia que ya funciona a convencer a los organismos públicos de aquí? ¿Para conseguir los fondos?

J – No, para conseguir los fondos no. El hecho de que haya en Francia un proyecto que funcionara nos vino bien a nosotros

R – Para convencerlos de que es posible

J – para convencerlos de que es posible organizar una estrategia para traer nuevos *pobladores*.

Maite González (en adelante M) – Voy a hacer un inciso. ¿Eso del Lemosín que estuvisteis viendo entraba dentro del proyecto Vil Campan que llevan en Francia? De la asociación Vil Campan, que había un montón de territorios franceses...hubo una estrategia muy parecida a Abraza la Tierra. Llevan muchos años trabajando. ¿Te suena?

J – No lo sé, nosotros contactamos con el grupo Leader de La Creuse. Y a través de ese grupo líder fue donde nos explicaron como coordinaban con otras entidades esa estrategia y en esa zona. Pero yo...

M – Es que había un proyecto a nivel nacional (*buscar a que se refiere Maite*)

J – Pero yo creo que eso es después.

M – Si, puede haber sido después.

J – Estamos hablando del año 2000, nos plantamos allí y la verdad que muy bien, porque nos explicaron muchos casos, muy diferentes. Desde agricultores, que aquí nunca se ha trabajado con agricultores.

M – Es que aquí no hay tierra.

J – No, aquí...*inteligible*... Bueno aquí hay gente que se jubila y la cogen quién está alrededor. Bueno ellos, en realidad ellos trabajaban con cualquier perfil. Igual daba un artista que un agricultor que uno que llevara la tienda. Cosa que aquí se empezó, sobre todo para cubrir servicios, pero luego nos centramos en nuevos pobladores emprendedores. Eso fue la segunda fase.

M – Sería bien explicar cuántas fases había.

J – Vale, sí. Bueno pues lo previo fue eso. Vale, se constituía ALT como grupo de cooperación y se define la estrategia que se tiene que hacer en cada grupo y en cada municipio. Porque se hace una reunión en cada pueblo para implicar a los vecinos, y allí es donde se define, digamos, que estrategia hay que llevar. Es decir, tiene que haber una predisposición por parte de ese pueblo para traer nuevos vecinos, sino no tiene ningún sentido. Tiene que haber, también, ese protocolo de como se hace la cogida y el acompañamiento. Definimos la figura del propio acompañante.

M – Tutor, ¿no? ¿O eso vino después?

J – Si (, *tutor*) pero se definió ya al principio.

M – Vale

J – Entonces, bueno pues se lanzan ya unas ofertas concretas para atraer... ¿Qué pasa? Que, en esa época, que ya fue el año 2006-2007 afortunadamente ya por la propia iniciativa de la gente ya venían a los pueblos. Porque económicamente había buenas perspectivas y, entonces algunos venían por ALT, pero otros por su propia iniciativa.

R – ¿Y normalmente eran personas que tenían raíces en los pueblos o no...no del todo?

J – Los que tenían raíces en el pueblo, cada uno venían por su propia iniciativa. A través de ALT siempre había de todos los orígenes y de todos los perfiles. Porque cuando se hizo la web y ya se decidió como poner y clasificar esos llamamientos para que encajara, digamos, oferta y demanda, pues allí había de todo. Y, también, a raíz de lanzar en la web estas ofertas, fue cuando llega una avalancha de peticiones que hay que ordenar y que desbordan. Es cuando se decide ser mucho más rigurosos en la selección y limitarnos a ofertas concretas o al perfil de emprendedores.

R – Y hacer de “celestina” como quien dice. Estudiando caso caso concreto.

J – En un principio la base de datos gestiona un volumen importante pero luego hay que terminar haciendo entrevistas personales y proponiendo, al final, 3 o 4 persona para que ese ayuntamiento o empresario decida.

Esto es, digamos, la segunda fase donde ante esa avalancha se intenta ser más rigurosos porque sino se desbordaba el trabajo de los técnicos. La ventaja, que sí que teníamos entonces era una persona en cada grupo dedicada única y exclusivamente a la acogida de nuevos pobladores. Eran los que, digamos, hacían el trabajo previo en cada pueblo: las charlas de sensibilización, tener las bases de datos actualizadas de que empleos, que vivienda (sobre todo

que vivienda) disponibles había, y luego hacer el acompañamiento. Siempre en cada pueblo también una persona de confianza para que ayudase a ese acompañamiento.

Pero ya te digo hubo de todo. Hubo fracasos, éxitos. Bueno también tengo que decir que antes de ALT surgieron otras iniciativas allí en nuestra zona (*Matarraña- Bajo Aragón*): en el pueblo de Aguaviva, a través de una asociación de municipios contra la despoblación contactaron en Buenos Aires con una asociación y trajeron familias. Pero hubo mucha desbandada de gente que vino y cada uno se buscó la vida. Y bueno, hay algún, sobre todo un empresario que sigue allí en aguaviva. Se trajo incluso sus propias máquinas de hacer cuerdas.

Esto te lo cuento porque en esa época sí que había mucha sensibilidad de hacer algo práctico de traer pobladores. Ahora, en el momento actual se habla mucho, pero se concreta muy poco.

Eso se está perdiendo de cierta manera porque vamos perdidos un poco todos. Si que es verdad que se sigue apoyando y se sigue ayudando cuando se solicita, pero en nuestra zona se ha desbordado ya. En el sentido de que la propia iniciativa de la gente, incluso de las empresas, supera lo que es la organización nuestra.

De hecho, hay, incluso, inmobiliaria que se han especializado y profesionalizado en captar pobladores inversores. Porque les venden la casa con las llaves y donde no hay nada, sólo campo. Pero esa gente hace el papel hoy y todas las gestiones. Y eso está bien pero también puede ser una amenaza si no se controla.

Hemos visto esa evolución.

R – Habéis sido los impulsores

M – Es que en el Matarraña hay mucho...Es una zona muy especial.

J – Pero el Matarraña no es diferente. Por ejemplo, yo he visto casos en el Matarraña que son similares a lo que pasa en el Sobrarbe.

M – En el Pirineo, bien. Me refiero que son sitios muy turísticos

J – Que he ido allí y he visto al alemán suizo que ha estado por medio mundo y ha querido venir aquí. ¿Por qué? Porque quiere vivir allí.

M – Exacto. Son espacios que tiene mucho atractivo por sí mismo y además tiene movimiento económico ciertas épocas del año (bastantes, cada vez más) y eso, bueno, hace que...

J – Pero esas personas buscan...

M –... Atrae per se a la gente.

J – ...Buscan vivir en ese espacio físico y miran ese paisaje que les atrae.

M – Son motivos residenciales, no son laborales ni de servicios. Quieren vivir allí, como estas diciendo.

J – Si, hay un ejemplo. Esta chica inglesa que se ha montado un centro de caballos. Ella fue de turista y cuando vio pasar, en una concentración que hacían de caballos por el puente de Valderrobres (el puente medieval), dijo “yo quiero vivir aquí”.

M – Si, pero bueno que eso quizás, en ciertos lugares como esos, sí que pueda suceder.

J – Si, que, en otros pueblos, el gancho ese que tiene tanto poder del propio paisaje y del patrimonio es más limitado.

M – Exacto

J – Y las condiciones son más duras. Pero bueno, al final cada uno se enamora de lo que se enamora.

M – Pero para eso lo tiene que ver. El hecho de que haya turismo hace que ese espacio esté mucho más visible para muchísima más gente, que un espacio en los que no hay guías de turismo. Allí si que, quizás nuestra intervención, dar a conocer a la gente esos lugares que también tienen posibilidades es más decisiva. Más decisiva que en lugar turísticos que igual lo único que hay que hacer, la gente ya conoce el lugar pues tu le tienes que ayudar un poco en la logística del traslado.

R – Para sacar un poco las cosas en claro. En el Matarraña el propio proyecto ALT funcionó como un impulsor y ahora los propios pueblos y las propias empresas de allí son las que hacen el trabajo que, en un principio hacía abraza la tierra. El de buscar nuevos pobladores.

J – No en todos los casos

R – No en todos los casos, claro. ¿En qué casos sí y en qué casos no tanto?

J – Eso depende mucho de las personas. Cuando en un pueblo hay gente que lo tiene muy claro...

M – Eso es importante, sí

J – ... pues hay que buscarle lo necesario para que se establezca. Entonces se movilizan, y sobre todo cuando se movilizan (*lo agentes que no son parte de ALT*) entonces hay que buscar niños. Esta muy claro. “Yo necesito niños porque sino se cierra la escuela”, pues venga. Esa familia con niños pues bueno, puede ser un empresario que ofrece trabajo, y en otros casos ha sido

del propio ayuntamiento que ha dicho “bueno si viene una familia con niños le daremos ese puesto de trabajo y esa vivienda” y de eso también hay éxitos y hay fracasos.

M – En cuanto a las etapas, que eso no me acabo de aclarar yo mucho porque nosotros cuando entramos (*ADEFO 5 villas*) ya era...

J – La segunda etapa

M – Si. La primera etapa empezasteis con el leader + en 2002. Pero no empezasteis en Leader 2, ¿no? Fue en leader +

J – El leader 2 fue el que hicimos con los de Madrid, el ANNER 2001.

M – Entonces fue el Leader +

J – Leader +, sí.

M – Vale

J – Y la siguiente operación fue en el siguiente Leader. Que entonces ya hicimos la reconversión a la fundación (*Fundación ALT*) porque ya nos aprobaban dos proyectos de cooperación y ya nos aprobaban un tercero.

M – Nosotros entramos en ese, en el 7-13, ¿no? (*Leader 2007-2013*) Fue cuando hicimos la campaña de promoción con gente que vosotros tuvisteis en la anterior etapa. Vale. Hubo un primero que estabais sólo con la Sierra de Madrid, en el leader 2

J – Lo de la sierra de Madrid fue previo a ALT.

M – Si, en Leader 2.

J – Leader 2, sí

M – Se llamaba, ¿cómo?

J – ANNER 2001

M – Eso está en la página web de la fundación. Luego fue el leader +, un proyecto de cooperación normal. Y luego ya en el leader 7-13 otros dos. Uno con vosotros de coordinadores y otro con el ministerio. Y luego ya creamos la fundación en el 2010.

J – si

M – Nosotros también nos liamos, no te creas. Luego encima han sido distintos grupos que han entrado, que han salido territorios que se han implicado, que no.

R – Vale, pues...hasta ahora hemos hablado un poco de lo que es ALT de Matarraña, vamos a hablar, si os parece, un poco de Cinco Villas. ¿Cuándo entró Adefo Cinco Villas como estaba la situación en la comarca (en cuanto a la despoblación) y qué ha hecho Adefo con el proyecto ALT allí?

M – En cuanto a las variaciones de población, hubo una época, la época del boom económico que yo creo que incluso en los pueblos creció la población.

R – Justo antes de la crisis venía la gente por la propia dinámica de la economía.

M – Exacto, entonces nosotros entramos más o menos en la época previa a la crisis que era cuando la cosa estaba fluyendo más. Cuando mejor estaba yendo la cosa. Pero claro nosotros sí que veíamos que había unos grandes desequilibrios en la comarca en cuanto a pueblos, porque la mayor parte de la gente se iba los pueblos grandes, que es donde estaba la industria.

También venían algunos inmigrantes por el tema del campo y eso, sobre todo pastores y por allí que siguen viviendo.

Por este desequilibrio decidimos entrar. Y claro fue entrar (2007) y empezar a bajar la población a tope. Dijimos “madre mía”, pero claro fue justo cuando estaba llegando la crisis, al poco tiempo vino la crisis y bueno. Daba igual lo que hicieras.

Al fin y al cabo, yo pienso que esto es una gotita tan pequeña que no puede con los movimientos globales que tiene la propia economía. Nosotros podemos, a veces cubrir cosas puntuales cuando se necesitan. Pero cambiar una tendencia, mundial y global es imposible. Lo que pasa es que sí que es cierto que si que generas cierto sentimiento de lucha. De aplacar “pequeños fuegos” como cuando está a punto de cerrar el colegio, como cuando se pone un negocio o se cierra. Vas haciendo pequeñas cositas que no cambian la tendencia global, es decir, que estadísticamente hablando los pueblos siguen bajando población, excepto casos puntuales donde está todo el pueblo a saco.

Por ejemplo, en Burries al alcalde se le metió en la cabeza que tenía que hacer algo y ya tiene cinco o seis niños, pero claro es una lucha constante, continua, sin garantías. Porque la gente tanto como viene se va. Y mucho de creer en mi proyecto y de creer en la vida rural y de creer en que se pueden hacer cosas con las personas.

J – Pero Eso es el primer paso y el paso más importante, porque si no se cree en el proyecto, ni se piensa que la situación se puede amortiguar...la estadística es abrumadora. Y el pueblo que no haga nada...

M – por tendencia natural va a morir

J – y el pueblo que se crea que puede hacer algo y lo haga algo y lo haga bien, pues...y además si las circunstancias económicas acompañan pues mejor, claro. Pero esa autoestima y ese “algo podemos hacer” y allí...es que hay ejemplos muy claros.

¿En qué se puede hacer algo? Pues en la vivienda. En la vivienda puedes hacer. Y los pueblos que han hecho algo en la vivienda tienen vivienda. Y el que no, no tiene vivienda. Y si no tienes vivienda no tienes nada.

M – Si, poner las bases para que algo suceda si que se puede. Lo que pasa es que luego para que algo suceda ... Todo lo que tú has dicho son condiciones necesarias, pero no son suficientes porque, independientemente de lo que hagas, hay sitios en los que funciona y sitios en los que no.

Hay gente que se cansa, hay gente que se agota, etcétera. Pero es cierto que, si no existe eso, es un milgrano que sea un espacio donde hay gente. Para que funcione sin eso deben ser sitios que por si solo genere movimiento.

En cuanto a empresas, en cuanto al atractivo para la gente, en cuando a...bueno lo que normalmente sucede en la ciudad, no en el pueblo.

J – Si, pero mira estamos viendo ejemplos de muchos trabajadores que están en algunas zonas con el tema de parques eólicos y fotovoltaicos. Y esos, como no hay condiciones en los pueblos, ya ni...

M – No se quedan en los pueblos. Nosotros en 5 villas también están montano un montón de parques. Igual hay ciento y pico personas en una zona donde viven igual 500, trabajando todos los días, yendo y volviendo. No llegarán a 500 persona las que viven allí y están moviendo trabajadores, unos ciento y pico. Pero no se quedan, y no solo porque no hay condiciones (aunque algunos sí que se quedarían).

J – Hay gente que le gusta vivir en un pueblo, y prefiere estar viviendo en esa comunidad de vecinos pequeña, o aislado en una zona.

Ni siquiera hace falta que a mucha gente le guste, a los pocos que les gusta que lo puedan hacer.

M – Y luego el impacto es muy grande, porque, en un pueblo donde hay cien te viene una familia de cinco. Es un incremento de 5% en la población total. Y encima gente joven, con hijos, el impacto que tienen es brutal.

J – Si, y se contagia luego el “buen rollo”. Si han llegado ellos porque les gusta.

M – Si...Bueno en cinco villas pasó que hubo pocos años en los que tuvimos una persona dedicada exclusivamente a este tema. Entonces sí que, en la estadística se veía que hubo resultados, pero creo que hace falta tiempo. Tiempo, dedicación exclusiva para poder dar algún dato que tenga cierto sentido estadístico. No sé, lo que hicimos nosotros en cinco villas, no se hasta que punto tiene relevancia estadística como ejemplo de algo.

Son procesos largos y hubo gente que estuvo (*nuevos pobladores*) pero luego no hemos hecho el seguimiento. No se si vosotros (*hablándole a Joaquín*) lo habéis hecho, pero nosotros no tenemos una estadística de todos los que han empezado, cuantos quedan y cuantos se han ido.

Otros de los que han venido por su cuenta, tampoco tenemos datos. Que eso sería bonito, también, de saber. Hacer pues de vez en cuando un...no sé, un estudio general para, a esa gente también tenerla controlada y saber el “porqué “y cuáles son sus motivaciones para venir.

Y sobre todo porque ahora somo reactivos más que proactivos. Te llama gente, y si en ese momento resulta que tú sabes que hay alguna oferta en algún pueblo porque te lo han dicho, o porque el pueblo realmente se lo están trabajando, les pones en contacto con ellos. Si no hace...bueno, estamos haciéndolo, pero muy despacio todavía porque no tenemos suficiente tiempo, como ha dicho Joaquín. Estamos desbordados, no se si cuando dices (*a Joaquín*) que estamos desbordados será desbordados con respecto a que no puedes cubrir todo lo que deberías con el proyecto, o desbordados porque viene tanta gente que no la puedes atender.

En nuestro caso estamos desbordados, no porque quiera venir gente. Porque la gente que nos llama a nosotros concretamente no quiere venir a cinco villas concretamente. Es gente que dice “Me quiero ir a un pueblo, pero el destino no es cinco villas, el destino es...” ese paisaje ideal que se tiene en la cabeza y que se puede parecer más al Pirineo, o al Matarraña o a no sé dónde.

Entonces tenemos que hacer una labor más de...mover a la gente. Y ahora es un bueno momento por todo lo que se está hablando por los medios y los políticos y todo.

R – Vamos a hablar un poco de esto. Toda l publicidad mediática que tienen ahora mismo los pueblos, y lo que ellos llaman la “España vacía” y todo ese tipo de cosas. Obviamente será beneficioso para el proyecto abraza la tierra, pero hasta qué punto creéis vosotros que, de verdad, ayudará a la repoblación. Hasta que punto pensáis, como expertos en este tema, que toda esta repercusión mediática será de verdad beneficiosa.

J – A ver, no lo sé, pero sí que es verdad que está repercusión mediática, para que sea beneficiosa debe organizarse luego la estrategia. >Porque sino se queda en un escaparate, y se más, la mayoría de la gente que está hablando ahora de la despoblación son gente que más bien saben muy poco de despoblación y no viven en los pueblos pequeños. Entonces, si solo te limitas a analizar estadísticamente, al final llegas a la conclusión de que sí, que toda las España interior está perdiendo población. Y, ¿qué pasa? ¿Tiene el mismo problema Una capital de provincia como Teruel, Soria o una capital de Comarca como puede ser Ejea o Alcañiz que un pueblo pequeño? Pues no, es que es que es muy diferente. Iguales estadísticamente, pero no. Por eso hay que centrar el tiro. “Vamos a ver, ¿qué queremos?” “Queremos mantener esos servicios mínimos en todos los pueblos?” Entonces se debe trabajar con los pueblos más pequeños. Y sobre todo con los pueblos que están en el límite de cerrar la escuela.

Si tu analizan, de 500 habitantes para abajo. Están los que tienen escuela aún y los que no. Vale, los que no tienen escuela tienen una estrategia diferente y los que tienen escuela es mantenerla. Si te centras en eso, en ese perfil, ¿no? Y en ese tipo de poblaciones pues vale.

Pero si lo generalizas como se está generalizando y solo es “la banda ancha, la autovía” la no sé qué, la no sé cuántos, al final se hará una estrategia de grandes infraestructuras, pero no llegaremos a abordar la problemática de los pueblos pequeños.

Yo creo que hay que centrar las cosas. Que a nivel de alta política se pueden hacer muchas cosas. Yo no sé en qué concretarán. Pero, yo creo que esto lo tenemos que solucionar nosotros. Desde arriba no funciona.

¿Qué ha hecho la comunidad de Madrid? Proponer bajar impuestos. Pero nadie ha propuesto una discriminación positiva para los pueblos. Para que se invierta en municipios pequeños, se va al revés.

M – Yo no creo que eso sea la solución.

J – A ver, no dio que sea la solución, pero que es una contradicción. Si España quiere luchar y abordar es tema de la despoblación, desde luego la discriminación positiva de los impuestos no debería de ser en la comunidad de Madrid. La comunidad de Madrid debería ser donde se obtendría ingresos para repartirlos en el territorio, y no al revés, como se pretende.

A lo que voy, que a lo mejor hay que tener 2 estrategias. Una para luchar....

R – Una d arriba abajo

J – Una de arriba abajo, pero al final, si desde abajo, y en cada pueblo (porque ya no sirve en cada comarca) en cada pueblo una estrategia de grupo en ese territorio es necesaria. Sino no se va a hacer nada.

M – ¿Puedo opinar yo de esto?

R – Si, claro.

M – Yo pienso que los que están arriba no saben, y los que están abajo tampoco. A lo que voy, a veces pedimos cosas, los propios alcaldes y la propia gente pide cosas que no van a ayudar a solucionar el problema. Están pidiendo continuamente empelo, que vengan empresas grandes, “que me pongan carreteras” que bien, porque son servicios que se pueden necesitar para mantener algo.

Pero, que eso sea la solución a la despoblación cuando son tantas inversiones que causan muchísimos problemas. Hasta la propia gente de los pueblos echa balones fuera. “A mi que vengan y que me lo arreglen”. Por eso digo que esto de la discriminación fiscal, no digo que tenga que haber discriminación negativa, está claro. No puede ser que en la ciudad haya menores impuestos que en el pueblo.

Pero el hecho de que se reclame menores impuestos...a ver que las empresas ahora no se guían por eso, Ahora las empresas están buscando gente buena en los pueblos. No hay trabajadores cualificados que se quieran ir a vivir en el pueblo, entonces la empresa ya no puede instalarse allí.

J – Es que no hay trabajadores

M – claro, no hay trabajadores. Entonces, ¿qué hay que hacer? Que la gente quiera irse a vivir a los pueblos y ser un potencial trabajador para esa empresa, que pueda instalarse en el pueblo y que, si encima tiene alguna actividad, mejor.

Pero si empezamos por los impuestos es como un canto al sol. Quiero decir que desde los pueblos estamos reclamando eso, y claro, las empresas no son tontas.

J – Está claro que debe de haber una coherencia...

M – Es muy complicado, tiene que estar todo muy bien estructurado.

J – Si, complicado y tiene que haber una coherencia. Si los propios habitantes piden cosas que no...o incluso sus ahorros no los invierten en el propio pueblo. Difícilmente es coherente.

Si invierten en Zaragoza o en la playa, como ha pasado hasta ahora y sigue pasando. Pues claro.

M – Claro.

J – Yo creo que esa coherencia de los propios habitantes de un pueblo. Y luego la estrategia, también reclamarla arriba para que haya políticas...

M – para que se mantengan los servicios y que este...bueno en igualdad de condiciones no puede estar porque hay algunas zonas de las grandes capitales que tienen servicios penosos a varios kilómetros a la redonda, están sobre saturados, etc.

Quiero decir que al final, analizándolo todo al detalle, no estamos tan mal como decimos. Luego cada comunidad autónoma y cada comarca y cada territorio es diferente.

Pero es cierto que, quizás no estemos tan mal como decimos.

J – No, yo creo que estamos bastante bien y un nivel de calidad de vida muy bueno y aceptable.

R – Doy fe de ello.

M – Lo que quiero decir es que muchas veces estamos reclamando cosas que, si las analizamos con un poco de rigor o comparativa real con otras cosas que hay en la ciudad, igual nos damos cuenta de que esta falta de servicios y esas menores oportunidades que en algunas cosas existen, no existen en realidad.

“cambiar la imagen de lo rural!” ¡Pero cambiar la imagen del rural no es sacar a gente en la montaña sonriendo, es otra cosa! Es presentar datos fiables de cómo está realmente la cosa. ¿Qué pasa? Que estoy diciendo cosas que no debo decir, pero las voy a decir:

Que políticamente no interesa decir eso, porque entonces no puedes reclamar que quieres más. Cuando luego se demuestra que no estas tan mal.

Si realmente queremos que gente se vaya a los pueblos, esté en el pueblo y les de valor a los pueblos pues...

J – tiene que haber un mensaje muy positivo

M – claro. Positivo y realista. Y luchador y reivindicador. Y todo lo que quieras. Pero quizás no tirándonos piedras contra nuestro tejado, porque claro. Lo que se ha venido haciendo con las otras generaciones ha sido ayudar a la gente a que se vaya, desde el propio pueblo.

Creo que ahora ya no, aunque bueno. No sé. Depende. Depende de para que profesiones.

J – Pero ahora están las dos tendencias, y cambian cada vez más rápido. El que se quiere marchar, que luego quiere volver y que se vuelve a marchar. Y ese trasiego de gente no se va a parar.

Al final el pueblo debe tener unas buenas condiciones para que vengan y se vayan. Pero que la gente va a venir, se va a marchar y va a volver a venir...

M – Esto que decimos de fijar población, retener población en la sociedad actual es una tontería. No tiene sentido

J – Y más con los trabajos precarios que hay ahora, joder si es que es normal.

M – Por eso quizás la gran oportunidad. Por eso creo que la banda ancha es tan importante. La gran oportunidad que no esta explorada es esa. En el momento que yo decido vivir en ese sitio porque es donde quiero vivir y estoy a gusto. Y oye con mi ordenador me busco la vida. Trabajando en la administración, que ya hay algún ejemplo. Bueno en Francia lo hacen. En Francia a los funcionarios se les permiten trabajar a muchos desde los pueblos, con la administración digital. A los particulares en empresas grandes también. En España no hay estadísticas fiables, pero en Francia hay un 13% de la población que trabaja desde casa. Y la mayoría de esa gente vive en pueblos. Y empresas grandes como telefónica y la seguridad de los bancos.

Si te das cuenta de que en el pueblo puedes vivir mejor y esa falta de servicios no es tanto como dicen, y encima me gusta ese ambiente, pues yo que sé. No sé, y claro la administración. Si la carretera tiene muchos agujeros, pues que los tapen. Eso no te digo que no, pero hacer autovías por todo...

O el ave, que llegue el ave es que es tirar el dinero.

R – Por lo tanto, para que a mi me quede claro un poco: LA visión más a largo plazo es trabajar con pequeñas cosas que permitan a las personas que quieran ya vivir en el pueblo, establecerse y tener más calidad de vida. ¿No?

J – es que, si no se trabaja con los que ya quieren vivir en el pueblo, olvídate

M – claro

J – eso es básico, pero ya no por los servicios de la fibra óptica sino por estar a gusto. Hacer actividades para que uno diga que esta a gusto. Si no se trabaja eso, y solo se trabaja en el mes de agosto, para los que vienen de Zaragoza, Madrid o Barcelona, ese pueblo está condenado a morir.

Yo veo algunos pueblos que solo hacen actividades en el mes de agosto.

M – cuando ese mes, ya de por si el pueblo esta movido.

J – si, en el mes de agosto no hay que hacer nada.

M – claro

R – a lo que yo me refiero es que si queréis trabajar para convencer a gente de la ciudad que a les guste el pueblo.

M – mira eso sería una buena idea.

R – A eso me refería yo.

M – Eso es lo que tenemos que hacer, lo que pasa es que a nivel local es tan pequeño lo que podemos hacer. Eso es una estrategia más global, como decía Joaquín.

Pero...

J – ¿Sabes quien mejor lleva el mensaje a la ciudad? Los casos concretos. Tu puedes lanzar una campaña de publicidad, pero cuando viene más la gente es cuando conoce a alguien a quien le ha ido bien y está a gusto. Entonces ese boca a boca y ese divulgar en los casos que hay, es fundamental. Que también hay muchos casos de fracaso.

Piensa que cuando una persona decide cambiar, a veces es porque su situación no está bien. Y ese cambio a veces es la gota que colma el vaso. Sobre todo, en parejas suele pasar.

M – Si

J – “A ver si lo apañamos” y acaban por fastidiarlo.

M – Lo que yo quería decir es que, al menos en pueblos vivos no hicimos campaña de marketing porque, al menos (la sensación que yo tengo) y en cinco villas es así: No estamos haciendo ningún tipo de llamamiento porque no tenemos vivienda. Entonces, si no tiene vivienda, no puedes hacer llamamiento. Porque estas haciendo un flaco favor y es que al final la gente se desencanta y es mucho peor.

Entonces tenemos que ayudarles a los que vengan, por supuesto. Tratar las situaciones concretas que hay, ayudar al pueblo y a la persona. Pero hacer un llamamiento global, como hicimos con ALT en su tiempo ya no se puede hacer. Haces esto y llama un montón de gente. Tu ya lo viste en somontano (*a Radu*), que estuviste allí. Sin ningún tipo de campaña el montón de gente que se dirigía casi de manera instantánea.

J – Lo de la vivienda hay que abordarlo como al prioritario. Y yo no sé tenéis...

En todos los pueblos que veo hay mucha vivienda vacía y que no se lleva idea de rehabilitar. Cada vez, en los ayuntamientos tienen un problema de viviendas cerca de la vía pública que se deben declarar en ruina y que... eso debemos abordarlo. Por ello se están quedando los centros de los pueblos vacíos. Y cuando se hace una casa nueva se la hacen en el perímetro exterior del pueblo.

M – Claro, ¿qué pasa con esos edificios? El ayuntamiento no se los quiere quedar porque eso requiere un dinero para rehabilitar del que muchas veces no se dispone. ¿Que hicieron en navarra? El otro día estuve hablando con los de allí. Tienen una bolsa de alquiler de vivienda rural pero solo para propiedades municipales.

Les hacen eso, lo mismo. Se lo alquilan (*al poblador*) le dan dinero para arreglar, y todas estas cosas. EN navarra lo haces así.

R – Vale, de los objetivos hemos más que hablado. Os quiero preguntar un poco de la organización que tenéis ya dentro ya del lo que son vuestros grupos de acción local. ¿Cómo os organizáis? ¿O sea, como trabajáis concretamente en ALT? ¿Qué persona hace que cosa? ¿O es algo un poco más caótico?

J – A ver, cuando teníamos recursos, el grupo coordinador tenía...mas bien había una empresa que era Arcmediación que era ala que coordinaba y nos asesoraba. Para cualquier tema se buscaba siempre a alguien que te asesorara, alguien experto. Y luego cada grupo tenía a una persona dedicada única y exclusivamente al proyecto.

¿Qué pasa? Que cuando ya dejamos de tener los recursos de la cooperación..., ya se constituyó la cooperación pensando en tener recursos y no tenemos recursos, pues ya depende de cada grupo. Porque tienes que compatibilizar el trabajo de la propia gestión del Leader y otros proyectos de cooperación con el tema de ALT o de acogida de nuevos pobladores en general. ¿Entonces qué pasa? Que hay de todo, nosotros hemos pasado por épocas en las que nos hemos implicado más, y otras en las cuales no hemos hecho prácticamente nada. La cosa sabes que va fluyendo, el ayuntamiento de turno sigue las cosas, el que no pues no.

Dejas hacer.

R – Si, como los colaboradores tiene un papel muy importante pues...

J – entonces en esta época, ahora, el papel de la coordinación es canalizar, a través de la web, todas las ofertas que llegan. Y cuando tienes algo, lo cuelgas allí y bueno, pues yo creo que se ha limitado a bajo mínimos.

La metodología de trabajo ya la conocemos. Y el que quiere la puede aplicar. Lo que ha sido importante, también es conocer y hacer una metodología. Cosa que antes se improvisaba. Cosas que ahora ...

M – Lo que pasa es que yo creo que somos un poco... y yo pienso que además hoy no somos muy escrupulosos con la metodología. Lo cual me estoy dando cuenta de que no es tan malo, porque cada caso es diferente.

J – Bueno, a ver yo he seguido. Yo como alcalde, he seguido la metodología en dos casos y ha sido un fracaso total. Entonces dices: joer si con la metodología te pegas la hostia. Porque esas familias que vivieron no han funcionado, cosa que, por la propia iniciativa de otras personas ha funcionado. Es que claro, estamos hablando de personas y cada persona es un mundo.

M – Yo creo que las metodologías están bien, para tener un poco claro que tienes en cada pueblo y que le puedes ofrecer y saber quién es la persona clave en cada pueblo. Debes de tenerlos bastante claro para cuando te llega alguien para poder hilar mas fino a la hora de colocarlo. Es ser más ágiles en los procesos intermedios.

Y luego si somos rigurosos poder tener estadísticas a tener en un futuro a mejorar y si queremos hacer campañas para un determinado perfil de persona o marketing. A ver que es lo que es más atractivo para qué personas. Nos vendría muy bien para decir, ante la administración que lo que hacemos tiene sentido, etc. etc.

Pero, para garantizar un mejor resultado en cuanto a la integración de las familias, no lo hemos conseguido, como dice Joaquín. Todos los procesos intermedios si que pueden ser más, pues eso, más rápidos o más lentos. Pero luego la persona o la familia se tiene que integrar, es trabajadora o no lo es, viene limpia de “polvo y paja” o no. Entonces eso. Claro...

R – Eso ya depende de la población de dicho pueblo, y no tanto de vosotros.

J – Y si hay personas que viene por su propia iniciativa.

M – Ellos son los que mejor funcionan. Porque se ha buscado la vida para encontrar vivienda, encontrar trabajo, encontrar un lugar, sin ayuda, es que esa quiere de verdad.

Va a dar mas que una que has cogido tu a lazo, y que piensa que se lo tienes que dar tu todo hecho. Y que está en el pueblo, igual que estaría en la ciudad.

Estar en el pueblo igual que estaría en la ciudad no funciona.

R – ¿Y no habéis notado como “patrones “en las personas? ¿No habéis visto unas características que se repiten más que otras? Por ejemplo, tiene hijos, o que son mujeres, o que son hombres

M – Es que yo no tengo esa visión para poder decirte.

J – A ver, si tiene hijos y quiere venirse al pueblo, esa familia va a funcionar.

M – Y luego un momento clave con los niños es cuando pasan al instituto. Y cuando empiezan a ser adolescentes y cuando todo. Si esa gente no está muy arraigada de verdad, ese momento es clave.

R – Y que depende mucho de la edad del niño, si es un niño muy muy pequeño es más fácil que si es un adolescente de 16 años.

J – Cuando tiene 3, 6 y 12 años es la edad ideal. Ya van solos por el pueblo, y para ellos la crianza es mucho más llevadera.

Cuando son adolescentes hay de todo. Es otro mundo.

M – Y luego la gente tiene que venir teniendo claro ciertas cosas, o sea, ciertos recursos básicos. Tiene que tener coche...es fundamental, y no pasa nada. Hay que tener un coche para estar en el pueblo, yo creo que la ...claro “es que los tiempos en la ciudad...también una hora de desplazamiento al trajo, o ¾ de hora de metro para ir a no se donde al centro”, claro pero allí tienes servicio público.

Lu única diferencia es esa, que en la ciudad tienes servicios públicos, aunque sea un estrés y un coñazo, en el pueblo no tienes servicio público

R – Eso tu lo ves como un factor muy importante, que pesa mucho en la decisión ¿?

M – Pesa porque te da la sensación de que tienes que tener: o tu coche o disponibilidad de alguien para que te lleve o estas cosas. Yo creo que en cierto modo sí. También para la gente joven. Porque a la gente joven le da igual quedarse una hora en el bus, está allí con el móvil y “llego al centro, llego a la discoteca no sé dónde “no se...

Sin embargo, en un pueblo tienes a media hora la capital, o el sitio grande para irte de marcha, ¿pero luego claro...como vuelves?

J – lo necesitas, y tienes libertad si tienes coche, sino no tienes libertad

M – Exactamente

J – Estas condicionado a que para un taxi o que te hagan un favor o al BlaBlaCar, que aun así no suele pasar por el pueblo. Tienes que ir al pueblo grande a buscarlo

M – y el transporte público tradicional no va a funcionar porque no tiene la suficiente frecuencia como para

J – No....pero bueno lo que está controlando es la demanda, con los taxis y con los favores. Que tu lleves y que te lleven, como siempre ha sido así.

Pero no tienes libertad de movimiento sin coche.

M – Eso a mucha gente la echa para atrás.

R – Por lo tanto, no veis una característica, que digas “ostia es que mira: se repite mucho que sean extranjeros, o se...”

M – Ah bueno eso sí, hay muchos venezolanos ahora, eso sí. Que quieren venir. Las demandas que surgen de forma natural muchas veces son venezolanos

J – Sudamericanos si que hay muchos, suele haber de los que quieren venir.

M –En cuanto a perfiles al menos así...pero claro no te puedo dar datos. Los que quieren tener un huerto y vivir del huerto hay muchos. “quiero tal y cual, un huertico, unas gallinicas y vivir de eso”. Es un perfil muy típico, ¿no? Del liberalismo del “vivir del aire”.

J – A ver. La realidad...las que están viniendo ahora son las mujeres sudamericanas para cuidarnos a los mayores.

M – Exactamente

J – Es una realidad que nadie quiere negar

M – y marroquíes de pastores también

R –

J – Si. Eso ya hace tiempo que empezó. Pero yo lo que veo es que en mi pueblo hay unas 10 mujeres sudamericanas que cuidan a personas mayores.

M – ¿Tu pueblo que tiene...?

J – 430 habitantes, y todos super contentos. Son persona que están bastante bien pero no pueden vivir solas, pero aún están bien. No están como para meterlas aun en una residencia y tener la asistencia.

M – ¿Y donde encuentran a estas mujeres?

J – Pues. No lo sé. Lo tendría que preguntar. Yo creo que son varias familias que entre ellas (además son de zonas concretas) que han corrido la voz y empezaron llegando desde Zaragoza. Han corrido la voz y están todas colocadas allí.

R – Es como que llega una, llegan dos luego se lo comunica a otra y van construyendo la red.

M – Pues yo en los pueblos pequeños no he detectado mucho eso. Sí que me detectado, por ejemplo, muchos búlgaros en la hostelería. Les encanta. No sé, pero en mi zona, aparte de Ejea pueblo, se están quedando con todos los bares y restaurantes de la zona. Debe ser relacionados unos con otros, lo que tú dices. Las redes normales que se hacen de familias y amigos.

Las piscinas, muchas piscinas las llevan ellos. Los bares municipales también lo están llevando ellos. Se traen los hijos, las familias, los tal. Van trayendo gente y tienen habilidad para eso, sí.

Pero eso igual son cosas específicas de 5 villas, no lo sé. No se si se puede generalizar. Pero allí...vamos.

J – Buenos, pero si, también es un movimiento natural de población.

M – Pero ves estas cosas son las que la gente del pueblo no las quiere hacer. Piscinas no las quiere llevar nadie.

R – Es decir, los que llegan de fuera, los extranjeros lo hacen porque hay trabajo en lo que los autóctonos no quieren trabajar.

M – Sí. Eso ha pasado siempre. Ahora también, la recogida de frutas, te vas a las granjas y también. Por ejemplo muchos búlgaros y algunos rumanos trabajando en granjas.

En Ejea, por ejemplo, el matadero. Pero es que Ejea es muy grande, al matadero vienen muchísimos africanos, también.

R – ¿Y pensáis que un camino para luchar contra de la despoblación serían los extranjeros? ¿Los extranjeros podrían repoblar gran parte de los pueblos pequeños?

J – Es que eso ya es. Ya es la solución. Como eso ya existe... Yo creo que hay que contar con todos los que quieran vivir en el pueblo. Y en este momento la realidad dice que las mujeres sudamericanas vienen aquí a cuidar de las personas mayores, los marroquíes vienen aquí vienen a hacer de pastores. Y eso es así, y va a seguir siendo así.

M – Lo que pasa es que ese perfil no viene porque quiera vivir en el pueblo, viene a trabajar. Huyendo de una situación penosa.

R –

J – Claro, lo que no nos plateamos es que se puede hacer, añadido a lo que se está haciendo de forma natural con esos grupos de población. Para integrarlos y que esa mujer sudamericana que tiene a los hijos es su país pueda traerlos y pueda asentar a su familia. ¡SI se quiere! Que a lo mejor es que no se quiere. Ni por parte de ellas ni por parte de los de aquí. Que prefieren tener a la mujer en casa, le pagan y no saber que hay detrás. No es lo mismo.

Es que esta reflexión, bueno. Si se hace no se hace pública. Probablemente se haga, cada uno en su casa, pero públicamente, con datos y con reuniones formales de “Vamos a hacer algo para que vengas y asentar a estas 10 familias y de estas 10 mujeres”. Es mas yo propuso como alcalde que ellas, en un acto público, nos explicaran de dónde venían, etc.

Al final no se ha conseguido.

M – Pero porque ellas no quieren o porque a la gente no le interesa.

J – No lo sé, yo lo lancé a los cuidadores. Antes de hablar con ellas hablé con... y claro “hablaremos con ellas” y porque tiene una hora donde se reúnen por la tarde, que es la hora de la fiesta, y yo las veo que están reunidas, pero no se ha hecho el protocolo formal Hay buen rollo entre la gente, pero no se ha hecho.

A lo que voy que, con estos grupos de población, a lo mejor sería conveniente darles esa oportunidad

M – y trabajar más, si

J - y trabajar más y trabajar como...primero hay que ser realistas, si ellos no quieren no quieren. Pero si de verdad quieren integrarse y consolidar una familia, pues facilitarles y ayudarles.

M – incluso cuando esta la familia allí, como por ejemplo Castiliscar en el colegio no se si hay 8 niños, pues la mitad (5 o más) son marroquíes. Y las madres no salen de casa. Es que no salen de casa. Y cuando salen, salen juntas y no se juntan con la gente de pueblo. Entonces dices “no quieren”. Bueno no sabemos si quieren o no, igual el que no quiere es el marido o yo que sé. Tampoco les puedes obligar, pero es cierto que Te hacen que mantengas los servicios, que se pueda mantener el ganado, que no se cierre el colegio y tal. Pero no se si pueden ser una solución estable.

J – Es que no hay una estrategia

M – Es que no la hay, no.

J – ...de la propia administración, de los asistentes sociales, el ayuntamiento o algunos grupos o las propias personas que las contratan...no hay una estrategia que digas “vamos a consolidar...”

M – Hay que generar momentos de encuentro con la gente del pueblo. Porque yo, por ejemplo, con mis hijos. En su clase, y Ejea es grande, sólo había dos árabes. Pues oye con las madres, con las únicas dos madres con las que no he hablado de todas las madres. Porque no tenía el momento de encuentro. Y cuando lo tenía, que es a la salida de los niños del colegio, como ellas no saben español y yo no se su idioma. Al final no hablas con ellos por un choque cultural, más bien externo que interno. Porque al final somos todos personas.

Entonces habría que generar esos momentos de encuentro naturales, no obligados. “Te tienes que integrar y hacerte católico” no, no. Se necesita comunicación. Porque luego claro, cuando ya llevan unos cuantos años y hablan español pues como todos. En el momento en el que puedes comunicarte con ellos te das cuenta de que somos todos iguales.

Eso es cierto, especialmente en los pueblos pequeños...Alberto me decía (*un compañero de Maite*) “cuando metes a gente de otros países, una familia en cada pueblo. Porque como si metes a dos o tres se juntan y ya no se socializan.” Y es normal porque yo lo haría.

Si yo me fuera a un país donde no conozco el idioma ni la cultura y veo un español me pego como una lapa y no me separo. Lo tengo mas claro que el agua.

R – Vale, con esto creo que ya hemos acabado. Hemos hablado de todo lo que quería hablar. Eso sí, no os he preguntado nada porque lo habéis dicho vosotros todo.

Bueno una ultima pregunta os voy a hacer: ¿Me podéis decir, en una frase, que es lo que más os perjudica y que es lo que más os beneficia a la hora de...establecer nuevos pobladores?

M – ¿Externo, interno? ¿Da igual?

R – Da igual.

M – Pues mira: la vivienda. Nos perjudica porque directamente nos impide trabajar. Ya no podemos hacer nada. Nos perjudica que no haya colaboración de la gente del pueblo. Nosotros podemos intermediar bien sin su ayuda porque no conocemos la realidad. Que en el pueblo haya diferencia de bandos, donde unos quieren, otros no quieren, la gente toma partidos por unos por otros. Que la gente de fuera pueda generar cierto malestar, eso hace que después esos pueblos no quieran acoger a gente nueva.

Y los que mas nos beneficia es eso mismo, pero al revés: Vivienda en condiciones, que haya muy buen ambiente en el pueblo y lo contrario de lo que he dicho.

J – La negatividad. Es transmitir negatividad. Es contagioso. Y los medios de comunicación, en eso son la hostia. Cualquier cosa negativa, en el pueblo la sacan. En la ciudad no la sacan. Entonces eso va calando, esa negatividad. Pocas veces sacan noticias positivas de los pueblos, pocas veces.

M – Yo creo que eso está cambiando.

J – Está cambiando, pero está costando mucho.

M – pero porque estamos pasando al lado opuesto. Tendría que estar normalizado.

J – Claro

M – El lado opuesto es que ahora todo es “guay” en el pueblo.

J – No puedes idealizar la vida en un pueblo. Claro, en el pueblo hay de todo.

R –

M – No puedes sacar algo que en el pueblo sea anécdota, y por los medios se convierta en una noticia.

J – Y que cada pueblo es diferente. Se generaliza mucho y hay muchísima diferencia de un pueblo a otro. Incluso hay pueblos, incluso en el mismo pueblo hay momentos donde hay muy buen rollo, pero hay veces que hay muy mal rollo. Y eso puede ser porque en el ayuntamiento hay muy mal rollo, o porque el que lleva el bar.... Por lo que sea.

M – Al fin y al cabo, el pueblo es como una comunidad de vecinos. Entonces al final viene un vecino, se cambia, viene otro, no paga la escalera y se revoluciona todo. Como hay tan poca gente. Es que es como una comunidad de vecinos. Todos viviendo muy junticos y teniendo que relacionarse para hacer cosas comunes. Entonces cualquier cambio que haya en esa comunidad desestabiliza, para bien o para mal.

J – La situación ahora la verdad es que es complicada cuando no hay nadie de joven. Tienes que haber gente joven, porque yo lo veo. En mi pueblo, afortunadamente ha habido parejas que desde que el ayuntamiento les alquilamos las casas pues no se han ido. Y quieras que no eso da muy buen rollo. Tener pareja joven. Es que, en el pueblo, a día de hoy solo hay gente mayor.

M – Si, sí. El problema no es tanto las cifras de población sino la distribución de la población por edades. Eso es importantísimo para el ambiente del pueblo, para la imagen y para todo.

R – Vale. ¡Muchísima gracias!

